Die

wirtschaftliche Bedeutung des Warrants.

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der hohen

philosophischen Fakultät der Königl. Universität Breslau

vorgelegt

und mit ihrer Genehmigung veröffentlicht

von

Dr. iur. **Otto Christian Fischer.**

Donnerstag, den 5. März 1908, vormittags 11½ Uhr

in der Aula Leopoldina:

Vortrag:

„Ueber die Ursachen und die Bedeutung der gegenwärtigen Geldknappheit"

und

Promotion.

Berlin 1908.

Druck von R. Boll, Berlin NW., Georgenstr. 23.

Gedruckt mit Genehmigung der philosophischen Fakultät der Königl. Universität Breslau.

Referenten: Professor Dr. **Wolf**
Professor Dr. **v. Wenckstern.**

Das Examen rigorosum habe ich am 8. Oktober 1907 bestanden.

Diese Dissertation bildet zugleich die Einleitung einer von dem Preisgericht der Korporation der Kaufmannschaft zu Berlin gekrönten Schrift, welche demnächst unter dem Titel „Die Entwicklung des Warrantverkehrs in den europäischen und amerikanischen Staaten“ in dem Verlage von Carl Heymann in Berlin erscheinen wird.

Lebenslauf.

Ich, Otto Christian Fischer, Sohn des ordentlichen Professors der Rechte Dr. Otto Fischer in Breslau, bin am 16. Januar 1882 in Greifswald geboren. Ich absolvierte das Matthias-Gymnasium zu Breslau und besuchte sodann die Universitäten Lausanne, München und Breslau. Am 24. September 1903 bestand ich das Referendarexamen und wurde am 31. Juli 1904 zum Doktor der Rechte promoviert. Zur Zeit bin ich als Referendar am Königl. Oberlandesgericht zu Breslau beschäftigt. Meine Lehrer auf dem Gebiete der Nationalökonomie, der Finanzwissenschaft und der Wirtschaftsgeschichte waren die Herren Professoren Sombart, Wolf und Aloys Schulte, denen ich meinen herzlichen Dank ausspreche. Zu ganz besonderem Danke bin ich verpflichtet Herrn Professor Dr. Sombart sowohl für die Einführung in das Studium der Volkswirtschaft wie für die Förderung dieser Arbeit durch Beschaffung amerikanischer Literatur.

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41548206_0033

Meinen lieben Eltern.

§ 1. Zweck der Arbeit.

Eine systematische Darstellung der wirtschaftlichen Bedeutung und Entwickelung des Warrants darf sich nicht damit begnügen, lediglich von allgemeinen theoretischen Gesichtspunkten aus die in Betracht kommenden Fragen zu behandeln. Wohl muß die Theorie ihre hinreichende Berücksichtigung finden schon deswegen, weil nur sie einen allgemeinen Ueberblick über die strittigen Punkte zu geben und viele von ihnen richtig zu stellen vermag. In erster Linie aber wird es darauf ankommen, ein Bild von dem tatsächlichen Warrantverkehr zu entwerfen und zu zeigen, in welchen Ländern, für welche Kreise, für welche Waren und in welcher Form er sich entwickelt hat, um im Anschluß daran festzustellen, ob der deutsche Warrantverkehr dem ausländischen nachsteht. Kommt man zu einem bejahenden Resultat, so wird zu untersuchen sein, ob diese geringere Entwickelung auf anders geartete Verhältnisse zurückzuführen ist, ob also ein Bedürfnis nach Warrants nicht bezw. in geringerem Maße vorliegt.

Liegen die wirtschaftlichen Bedingungen im wesentlichen gleich, so muß man einmal feststellen, ob die Bedürfnisse, die der Warrant erfüllt, auf andere Weise befriedigt werden, ob also gewissermassen Warrantsurrogate existieren.

Es wird aber weiter zu untersuchen sein, ob seiner Entwickelung Hemmungsgründe entgegenstehen und man wird hierbei seine besondere Aufmerksamkeit auf bestimmte technische, rechtliche und psychologische Fragen lenken müssen. Ist die technische Voraussetzung, — die Existenz einer ausreichenden Anzahl zweckmäßig eingerichteter Lagerhäuser — nicht gegeben, so kann sich naturgemäß kein Lagerscheinverkehr bilden. Bietet das Recht dem Warrantverkehr keine Stütze, so wird die dadurch bewirkte Unsicherheit einer freien Entwickelung entgegenstehen. Von großer Wichtigkeit endlich sind Hemmungsgründe psychologischer

Natur. Man hat mit Recht in dieser Hinsicht von der Wirksamkeit eines gewissen Indolenzprinzips[1]) oder in milderer Weise von der Bedeutung des Beharrungsvermögens[2]) im Wirtschaftsleben gesprochen, und sicherlich brauchen häufig theoretisch längst bekannte Mittel des Fortschrittes eine bedeutende Zeit, ehe sie sich dort, wo sie nutzbringend und fördernd wirken können, praktisch einbürgern. Und dies zeigt sich nicht nur darin, daß der Handel oder der Verkehr Verbesserungsvorschläge unbeachtet läßt, sondern sogar häufig in einer ausgesprochenen Abneigung gegen Neuerungen und Veränderungen. Diese Abneigung wird um so größer sein, je bedeutender die Umwälzung ist, die der Fortschritt mit sich bringt. Die objektive Grundlage dieser Abneigung sind zumeist die historisch erwachsenen Verhältnisse. Es macht sicherlich einen großen Unterschied, ob bestimmte Einrichtungen mit einem Volke heranwachsen oder ob sie alte bewährte Wirtschaftsmittel verdrängen sollen. Ein Volk z. B., dessen Handelsstand von jeher im Besitze eigener Lagerräume gewesen ist, wird sich naturgemäß schwerer an das Lagern bei dritten Personen gewöhnen, als ein junges Volk, dessen Handel niemals eigene Lagerräume besessen hat und darum eine Gewohnheit nicht aufzugeben braucht. Und ähnlich liegt es auch bei der Neueinführung eines bisher nicht angewendeten Kreditmittels oder Handelspapiers, wie es die Lagerscheine sind.

§ 2. Die Lagerung als Voraussetzung des Lagerscheins.

Unter einem Lagerhause ist eine Anstalt zu verstehen, in welcher der Besitzer — der Lagerhalter — die Aufbewahrung der Güter dritter Personen — der Einlagerer — entgeltlich übernimmt. Es gehören also nicht diejenigen Häuser hierher, bei denen die Person des Lagernden identisch ist mit der Person des Einlagerers. Im täglichen Leben werden freilich als Lagerhäuser auch diejenigen bezeichnet, in denen der Eigentümer seine eigenen Güter lagert, z. B. militärische Magazine oder Lagerhäuser, in denen landwirtschaftliche Genossenschaften, Mühlen usw. ihr eigenes Getreide lagern. Hier handelt es sich aber nur um die Lagerung, welche von Personen betrieben wird, die sich mit der gewerbsmäßigen Lagerung für andere befassen.

---

[1]) H. Wimpfheimer: Der Lagerschein nach deutschem Recht, Karlsruhe 1903. S. 9.

[2]) Mollwo: Die Lübecker Warrantordnung von 1900. Goldschmidts Zeitschrift Bd. 58, S. 373 ff. S. 388.

Freilich kommt nicht jedes Lagern von Gütern in einem Lagerhause im technischen Sinne in Betracht: nur die Lagerung derjenigen Güter, über welche zweckmäßigerweise Lagerscheine ausgestellt werden, interessiert hier. Da der Lagerschein zwei Zwecken dienen soll, nämlich einmal dem Verkaufe und ferner der Verpfändung des Lagergutes zwecks Erhebung von Vorschüssen, so ist hier auch nur dasjenige Lagergut zu berücksichtigen, das sich zum Verkaufe oder zur Verpfändung eignet. Das sind aber im wesentlichen die Waren, die den Weg vom Produzenten zum Konsumenten noch nicht beendet haben, die also noch im Handel stehen.

Es soll demnach das Lagerhaus nicht in seiner umfassenden Eigenschaft als Verkehrsanstalt behandelt werden. Seine Wichtigkeit als solche und die Bedeutung des Lagergeschäfts als Mittel zur Verbesserung und Ausdehnung des Austausches und Verladung der Güter soll nicht verkannt werden[1]), aber den Zwecken dieser Arbeit wäre wenig mit einer solchen Betrachtungsweise gedient. Denn dann müßte man auch die wirtschaftliche Bedeutung der Tatsache, daß X während einer Reise seine Möbel in einem Lagerhause unterbringt, oder daß Y seine im Auslande bestellten Zigaretten im Zolllagerhause lagern läßt, würdigen. Es wären überhaupt sämtliche Fälle, in denen nicht nur Kaufleute, Landwirte oder Industrielle, sondern auch andere Personen von Lagerhäusern Gebrauch machen, heranzuziehen, selbst wenn es sich um die Lagerung von Gütern handelt, die infolge ihres Eintritts in den Konsum ein direktes Interesse für den Handel nicht mehr haben. Freilich gibt es Zwischenstufen. Wenn der Industrielle seine Rohmaterialien oder der Landwirt sein Saatgut im Lagerhause unterbringt und Vorschüsse darauf erhebt, so handelt es sich zwar auch um Güter, die an sich nicht mehr im Verkehr sind. Dadurch aber, daß sie mit Hülfe des Lagerscheines beliehen sind, besteht die Möglichkeit ihrer Rückkehr in den Handel und es sind daher auch solche Fälle in den Kreis der Erwägungen zu ziehen.

Zwei Zwecken soll also der Lagerschein dienen: dem Verkauf und der Verpfändung. Erhält der Einlagerer seitens des Lagerhauses nur einen Schein, mittels dessen er entweder den Verkauf oder die Verpfändung der Ware vornehmen kann, so spricht man vom Einscheinsystem. Wird ein Doppelschein ausgegeben, von denen der eine zum Verkaufe, der andere zur Beleihung

[1]) Von diesen Standpunkt aus behandelt die Schrift von Goldberg; „Das deutsche Lagergeschäft", Zittau 1902, das Lagerhaus.

verwandt werden kann, und zwar gleichzeitig, so wird dies als Zweischeinsystem bezeichnet. Seine Aufgabe kann der Lagerschein naturgemäß nur dann vollständig erfüllen, wenn sein Inhalt die vertretene Ware deutlich kennzeichnet, sodaß für den Käufer des Papieres eine Besichtigung der Ware sich erübrigt; es muß ferner das aus ihm hervorgehende Recht maßgebend sein und an Stelle des Rechtes an der Ware treten. Mit diesem Postulat ist eine Definition des Lagerscheines nicht gegeben, es ist nur gesagt, wie ein Ideal-Lagerschein beschaffen sein soll, und es wird zu prüfen sein, inwiefern der heutige Lagerschein diesen Anforderungen entspricht.

§ 3 Lagerfähige, lagerhausfähige, beleihungsfähige, und lagerscheinfähige Ware.[1])

Lagerfähig ist an sich jede bewegliche Sache. Man wird jedoch Güter, die einer besonders sorgsamen Behandlung, Pflege oder Bewahrung bedürfen, einem Lagerhause nur dann anvertrauen, wenn es besondere Einrichtungen dafür hat. Solche Güter sind also nur unter bestimmten Voraussetzungen lagerfähig. Auf der anderen Seite wird die Grenze durch die Kosten der Lagerung gezogen. Artikel, bei denen nur große Quantitäten einen gewissen Wert repräsentieren, z B. Sand, andere Erden, ferner Lumpen, Kohlen, Ziegel etc. werden regelmäßig die Lagerkosten nicht tragen können und sind daher aus wirtschaftlichen Gründen im allgemeinen nicht lagerhausfähig, wenn freilich auch solche Güter in einzelnen Fällen in Lagerhäusern gelagert werden. Es steht aber nichts im Wege, solche Güter, vorausgesetzt, daß ihre physische Beschaffenheit es zuläßt, im Freien zu lagern, wodurch naturgemäß die Lagerposten sich niedriger stellen. Insofern ist also der Begriff „lagerfähig“ weiter als der Begriff „lagerhausfähig“.

Geld und Wertpapiere sind nicht als Lagergut anzusehen. Zweck der Lagerung ist die Aufbewahrung der Güter bis zum Eintritt in den Konsum bezw. ihrer Verarbeitung. Geld und Wertpapiere sind aber in diesem Sinne nicht konsumtibel, sie sind vielmehr lediglich Wertmesser bezw. Vertreter für die zu konsumierenden Güter. Sie bilden also einen Gegensatz zu den hier allein in Betracht kommenden, als lagerhausfähig bezeichneten Gütern.

---

[1]) Vgl. Roscher: Zur Kritik der neuesten wirtschaftlichen Entwickelung im deutschen Reiche S. 482. Dubron: Etude Juridique et Economique sur les magasins généraux, Paris 1898, S.66 ff.

Beleihungsfähig sind nur diejenigen Güter, die ihrer Natur nach nicht der Gefahr des Verderbens ausgesetzt sind. Waren, die durch Witterungseinflüsse leicht Schaden nehmen, z. B. Tee, Tabak, können als hinreichende Sicherheit nicht angesehen werden. Wohl aber ermöglicht die heutige Technik, Artikel, die sich wegen ihrer leichten Verderblichkeit zu Beleihungszwecken bisher nicht eigneten, z. B. Fleisch, Fische, Eier usw. gegen äußere Einflüsse unempfindlich und damit beleihungsfähig zu machen.

Fertigfabrikate eignen sich nicht immer zur Beleihung. Der Geldgeber wird stets nur geneigt sein, den bleibenden Wert des Rohmaterials zu beleihen, während der Fabrikant auch die verwandte Arbeit bewertet sehen will. Je kunstvoller die Arbeit ist, desto mehr wird das Rohmaterial als solches gelitten haben und desto geringer wird daher der beleihbare Wert des Fabrikats sein. Diese sachliche Beschränkung hat naturgemäß auch eine Beschränkung des für Beleihungen in Betracht kommenden Personenkreises zur Folge.

Für manche Fabrikate, z. B. Erzeugnisse der Zucker-, Brenn- oder Oelindustrie, ferner auch für manche Erzeugnisse der Textilindustrie, z. B. einfarbige Seiden, gilt diese Einschränkung nicht. Die bei der Zucker- etc. Industrie verwandten Rohmaterialien erhalten ihren Wert erst durch die Verarbeitung in Rohprodukte. Die Verarbeitung mindert also nicht den Wert des Rohmaterials, sondern hebt ihn und macht es dadurch erst beleihungsfähig.

Lagerscheinfähig ist an sich jede Ware: jedes Gut kann auf einem Schein beschrieben werden. Dazu aber, daß die Beschreibung ein Bild von der Ware selbst gibt, eignen sich nur sehr wenige Waren, in der Hauptsache die sog. Massenartikel wie Eisen und andere Erze, Getreide, Kaffee, Wolle, Baumwolle, Oel, Petroleum, Spiritus, Zucker usw. und diese kommen daher in erster Linie in Betracht, um nur auf Grund des Scheines, ohne Besichtigung der Ware oder ohne Probenziehung veräußert und verpfändet zu werden.

§ 4. Die allgemeinen Vorteile des Lagerhauses.

Die allgemeinen Vorteile, die die Lagerhäuser gewähren können, sind von Wertheimer[1]) besonders hervorgehoben worden:

[1]) Wertheimer: Die Lagerhäuser und die Vorteile der Lagerhausbenutzung, Wien 1885. Vgl. auch Adler: Das österreichische Lagerhausrecht, S. 12. Bayerdörffer: Das Lagerhaus- und Warrantsystem in Conrads Jahrbücher Bd. 31 S. 97.

bessere Ausnutzung der Häfen, insbesondere der Freihäfen, Vorteile der gemeinsamen Lagerung, Verpackung, Warenpflege, Erledigung der Transportgeschäfte usw. usw., mit einem Wort, die Vorteile der Arbeitsteilung zwischen Lagerhalter und Kaufmann, insofern der Lagerhalter dem Kaufmann einen großen Teil der lästigen Warenpflege und Warenversendung abnimmt und ihn dadurch befähigt, sich in umfassenderem Maße dem eigentlichen Handelsgeschäfte oder, wie Sombart es ausdrückt, seiner „disponierenden und kalkulatorisch-spekulativen" Tätigkeit[1]) zu widmen und dadurch ein „saving of labor" zu erreichen. Der Lagerhalter ist auch in der Lage, besser und billiger zu lagern als der Kaufmann, auf Grund der durch die massenhafte Einlagerung ermöglichten Raum- und Personalersparnis für die einzelne Einlagerung. Dies wird in besonderem Maße dann der Fall sein, wenn es sich um Spezialartikel handelt, die entweder besonderer Pflege bedürfen (Kühlhäuser) oder deren massenhafte Einlagerung eine besondere Lagerungsart, mit der die intensivste Raumausnützung verbunden ist, gestattet, z. B. alla rinfusa Lagerung bei Getreide, Petroleum, Spiritus, Oel etc. Darüber hinaus kann das größere Zusammenströmen von Waren in Lagerhäusern den Anlass zu einem bedeutenderen Handels- und Marktverkehr geben, insbesondere kann dadurch ein schnellerer Umsatz der Waren, wie er namentlich in Versteigerungen zum Ausdruck kommt, erreicht werden.

Diese Vorteile sind, rein theoretisch betrachtet, unleugbar vorhanden, nur fragt es sich, ob sie für den einzelnen Kaufmann im konkreten Falle in die Erscheinung treten. Der Maßstab, an dem der Kaufmann dies zunächst bemessen wird, sind die Kosten der Lagerung. Für ihn wird es darauf ankommen, ob dem saving labor tatsächlich ein saving money entspricht. Wenn nun auch das Lagerhaus theoretisch billiger lagern kann wie der Einzelkaufmann, in der Praxis wird dies häufig nicht zutreffen. Ist dies aber nicht der Fall, lagert der Kaufmann bei sich billiger wie im Lagerhause, dann wird auch die begeistertste Schilderung der allgemeinen Vorteile des Lagerhauswesens den Einzelkaufmann nicht zur Lagerung in Lagerhäusern anregen.[2])

---

[1]) Sombart: Der moderne Kapitalismus I. S 197 f. In einem Berichte eines Pittsburger Großkaufmann heißt es: The Storage Company is to a large degree merely the distributing point between the place of origin (of the commodity) and the jobber or individuals, the goods being shipped direct to storage for account of the depositors and then distributed all over the country solely on the order of the depositor, he probably never seeing the goods.

[2]) In diesem Sinne kritisiert Levy (Die Warrants, Kohler-Ring Archiv f bürg. Recht Bd. 2) ironisierend die von ihm als Dithyrambus bezeichneten Wertheimerschen Ausführungen. Nicht mit Unrecht wird in der Nachweisung

Von großer praktischer Bedeutung ist aber das Lagerhaus, insofern es den Händler in die Lage versetzt, an Orten, wo ihm eigene Räume nicht oder nicht in hinreichender Menge zur Verfügung stehen, Vorräte zu halten. In der Hauptsache kommen in Betracht Produktionsplätze und Distributionsplätze, namentlich Importhäfen. Das Lagerhaus in der Produktionsgegend gestattet dem Produzenten bezw. dem Kaufmann, das Produkt bis zur definitiven Ueberführung an den Konsumenten in der Produktionsgegend zurückzuhalten; während das Lagerhaus am Distributionsplatz ihm ermöglicht, das eingeführte Gut an der Stelle zu halten, von der eine Versendung an alle Plätze des Importlandes ohne jeden unnötigen Rücktransport am leichtesten durchführbar ist. Andererseits aber stellt das Lagerhaus dem Importeur den nötigen Raum zur Verfügung, um die für den Konsum des Inlandes erforderlichen Mengen jederzeit heranziehen zu können, wodurch der dem inländischen Handel häufig recht schädlichen Zurückhaltung von Einfuhrgütern an den Produktionsorten bezw. an Zwischenplätzen entgegengewirkt wird. Dies ist um so wichtiger, je bedeutender der betreffende Konsumtionsplatz ist, zumal sich unter Umständen dadurch bedeutende Transportersparnisse erzielen lassen. Wenn z. B. nach einem Platze die Zufuhr im allgemeinen auf dem Wasserwege, wie es bei Berlin der Fall ist, erfolgen kann, so ermöglicht das Lagerhaus dem Kaufmann die Einfuhr des gesamten Winterbedarfes, bevor die Wasserstrassen unbenutzbar werden und macht dadurch den teuren Eisenbahntransport unnötig. Dies wird von besonderer Bedeutung im Zusammenhange mit der Ausnutzung des Lagergutes zu Beleihungszwecken.

§ 5. Die Warrantbeleihung[1]).

I. Die Arten der Warrantbeleihung.

Vielfach wird als Normalfall der Warrantbeleihung die direkte Bevorschussung hingestellt, in der Weise, daß der Bankier gegen Hinterlegung von Warrants die gewünschte Darlehnssumme hergibt[2]).

über Getreidelagerhäuser (Drucks. des preuss. Abgeordnetenhauses, 20. Legislaturperiode, II. Session 1905/1906, No 336) bemerkt, daß für den Getreidehandel an sich das Lagern des Getreides und die Beschaffung der dazu erforderlichen Speicherräume nur ein notwendiges Uebel ist, und sich größere Aufwendungen hierfür erst bei einem gewissen Umfange des Geschäfts lohnen können. Dies ist insofern richtig, als das Lagergeschäft nur ein Hilfsgeschäft — und nie Selbstzweck — ist, und die Kosten für Hilfsgeschäfte auf das notwendigste zu beschränken sind. Insofern sind die Lagerkosten als ein Uebel zu betrachten — aber als ein durchaus notwendiges

[1]) Vgl. Heine: Die Dock-Warrants, Zeitschr. f. Staatswissenschaft Bd. 23, S. 571 ff., insbes. S. 646.

[2]) Vgl. z. B. Bayerdörffer i. Conrads Jahrb. Bd. 31, S. 96.

Die Beleihung kann aber auch so vor sich gehen, daß der Verkäufer den Kaufpreis kreditiert und als Sicherheit den Warrant zurückbehält[1]). Er kann weiterhin als Unterlage für den Verkehr mit Liquidationskassen oder im Kontokorrentverkehr dienen. Im letzteren Falle würde seine Funktion der beim sogenannten Kundenkredit vielfach angewendeten Höchstbetrags-Hypothek entsprechen. Endlich kann er — und zwar namentlich im überseeischen, aber auch im binnenländischen Verkehr — beim Rembourskredit verwandt werden. Der Bankier akzeptiert die Tratte des Verkäufers, erhält zur Sicherheit das Konnossement bezw. den Ladeschein und nach Ankunft und Einlagerung der Ware den Lagerschein. Der Lagerschein ist in diesem Falle auch in seiner Eigenschaft als Kreditpapier die Fortsetzung des Konnossements. Hierbei wird die von Banken und soliden Kaufleuten gleich ungern gesehene und zu verwerfende Verpfändung noch nicht bezahlter Waren, d. h. solcher, für die der Kaufmann bereits anderweitigen Kredit in Anspruch genommen hat, notwendigerweise vermieden. Infolge der Uebertragung des Zahlungsgeschäftes an den Bankier bezahlt sich vom Standpunkte des Käufers gewissermaßen die Ware durch sich selbst. Der Käufer wird in die Lage versetzt, über die definitiven Zahlungsbedingungen sich mit seiner Bank auseinanderzusetzen und eine den Zeitpunkt des voraussichtlichen Verkaufes der Ware in Rücksicht ziehende Zahlungsfrist zu vereinbaren.

Die Wirkung der Verpfändung ist beim Einscheinsystem eine wesentlich andere als bei dem Zweischeinsystem, wie es sich auf dem europäischen Kontinent ausgebildet hat. Beim Einscheinsystem erhält der Bankier nach außen die volle Verfügungsbefugnis so, als ob ihm die Ware selbst übergeben worden wäre. Im Verhältnis zu dem Verpfändenden erscheint er als Pfandgläubiger und zwar als Faustpfandgläubiger, d. h. er hat ein Pfandrecht an der Ware, solange er den Schein in Besitz hat. Es kann also nicht etwa der Schein, nachdem die Verpfändung auf ihm vermerkt worden ist, dem Kaufmann zurückgegeben und von diesem nach Art eines mit Hypotheken belasteten Grundstückes veräußert werden. Gibt der erste Pfandgläubiger den Schein an einen anderen weiter, so geht sein Pfandrecht auf den anderen über, ohne daß zwischen ihm und dem neuen Gläubiger eine wechselmäßige Verbindlichkeit entsteht.

---

[1]) Levy; a. a. O. S. 281: den Verkäufer aber setzt es in den Stand, einen sachlichen Kredit zu geben, wenn ihm der persönliche ungenügend erscheint.

Beim Zweischeinsystem behält im Regelfalle der verpfändende Kaufmann den Schein, mittels dessen er das Eigentum an der Ware übertragen kann. Der andere Schein — der Lagerpfandschein, den der Geldgeber erhält — wird zugleich zum Träger einer formellen Schuld, in Höhe der vorgeschossenen Summe, für deren Zahlung die Ware speziell haftet. In dieser Spezialhaftung liegt der Unterschied vom Wechsel. Der Wechsel gestattet dem Gläubiger, bei Fälligkeit und Nichtzahlung sofort den bezw. die Schuldner zu verklagen und einen vollstreckbaren Titel in ihr Gesamtvermögen zu erlangen, wogegen beim Warrant der Gläubiger infolge der prinzipalen Haftung der Ware seine Befriedigung zunächst aus der Ware suchen muß. Erst für den Ausfall beim Warenverkauf haften die auf dem Warrant befindlichen Unterschriften. Hierin liegt die größere Sicherheit des Geldgebers, und bei Warrants mit einer Unterschrift die Möglichkeit schnellerer Befriedigung. Warrants mit mehreren Unterschriften dagegen sind schwerer realisierbar wie ein ebensolcher Wechsel, da der Umstand, der dem Wechsel mit mehreren Unterschriften die schnellere und sichere Eintreibbarkeit garantiert, nämlich die gleichmässige Haftung mehrerer solider Firmen, beim Warrant erst in zweiter Linie steht, insofern sie erst nach vorhergehendem Verkaufe der Ware eintritt. Dadurch kann wohl unter Umständen kostbare Zeit verloren werden, im Normalfalle freilich wird der Verkauf der Ware die Pfandsumme decken und eine Inanspruchnahme des persönlich haftenden Schuldners sich erübrigen.

Es wurde bereits hervorgehoben, daß beim Einscheinsystem der verpfändete Schein nicht etwa nach Art eines mit Hypotheken belasteten Grundstückes von dem Eigentümer der Ware gehandelt werden kann, mit anderen Worten, die Mobilie wird durch die Verpfändung festgelegt, die Immobilie dagegen nicht. Daraus folgt, daß die Mobilie während der Verpfändung ihrem eigentlichen Zwecke, dem Eintritt in den Konsum bezw. der Verarbeitung entzogen ist. Der Dauer des Immobiliarkredits sind daher, theoretisch betrachtet, Grenzen nicht gesetzt, wohl aber ist der Mobiliarkredit notwendig ein kurzfristiger, wenn man nicht die verpfändeten Waren in unwirtschaftlicher Weise ihren eigentlichen Zwecken entziehen will.[1]) Daraus läßt sich aber vernünftigerweise kein Argument gegen den Mobiliar-Realkredit als solchen

[1]) Auch der Bankier ist an einem nicht zu weit hinausgeschobenen Zahlungstermin interessiert. Selbstverständlich kann die Dauer der Kreditierung je nach der Sachlage sehr verschieden sein. Es wird stets der Zeitpunkt des voraussichtlichen Verkaufs zu berücksichtigen sein.

herleiten. Gerade für den im Geschäftsleben unentbehrlichen kurzfristigen Kredit ist er eine durchaus geeignete Unterlage. Ebensowenig läßt sich aus dem Satz, daß alles, was sich nicht auf die Grundoperationen des Handels, nämlich Kauf und Verkauf zurückführen läßt[1]), z. B. Verpfändungen dem Handel, als nicht zu seiner Kompetenz und seinen Attributen gehörig, widerstreben, ein Argument gegen den Warrantkredit entnehmen. Ob der Satz unter allen Umständen richtig ist, soll hier nicht untersucht werden. Aber seine Richtigkeit zugegeben, so steht der Warrantkredit mit ihm nicht in Widerspruch. Die auf Grund der Verpfändung gezahlte Summe ist doch nur ein Teil des künftigen Verkaufspreises. Lassen sich Waren zeitweise nicht in gewinnbringender Weise für den Eigentümer durch Veräußerung verwenden, so ist es durchaus zu billigen, daß er sich durch Verpfändung einen Teil des künftigen Kaufpreises vorwegbeschafft und dadurch das in den unverkäuflichen Waren ruhende Kapital fruchtbringend verwertet. Nur darf die Ware durch die Verpfändung nicht ganz ihrem eigentlichen Zwecke entzogen werden, es muß der auf sie gewährte Kredit nicht nur, wie bereits hervorgehoben wurde, kurzfristig sein, sondern es muß auch der Verpfändende durch Zahlung der Darlehnssumme jederzeit die Verfügung über sie zurückerhalten können, entsprechend dem beim Lombardkredite üblichen Verfahren[2]).

2. Real- und Personalkredit.

In seiner Eigenschaft als Realkredit ist der Warenkredit mehrfach angegriffen worden, indem man insbesondere behauptet hat, daß der einzige Maßstab für die Bemessung des Kredites beim Warenkredit die als Pfand übergebenen Warrants seien. Wer nichts verpfänden könne, der könne auch keinen Kredit verlangen.[3]) Es würde dadurch nicht nur dem mittellosen Talent, sondern auch dem als solide bekannten Kaufmann, der zeitweilig kreditbedürftig, aber nicht in der Lage sei, Waren zu verpfänden, die Krediterlangung abgeschnitten. Andererseits könnten beliebige unbekannte Persönlichkeiten lediglich daraufhin, daß sie im Besitze von Warrants seien, von jeder Bank Kredit erhalten. Dieser Anschauung entspringt auch die Befürchtung der Eisengroßindustriellen, daß die durch das Warrantsystem ermöglichte Ausdehnung der Kredit-

[1]) Vgl. b. v. Hecht: Die Warrants, i. Goldschmidts Zeitschr. Beil. z. Bd. 29, S. 91 wiedergegebenen Ausführungen von Sauzeau.

[2]) Vgl. § 2 der Bedingungen f. d. Reichsbanklombardverkehr.

[3]) Vergl. die bei Roscher a. a. O. S. 499 wiedergegebenen Aeußerungen.

gewährung die mittlere Industrie zu einem gefährlichen Konkurrenten machen und den Anlaß zur Ueberproduktion geben könnte.[1]) Daß diese Befürchtungen eventuell in der Praxis ihre Unterlage finden könnten, ist zuzugeben, normale Erscheinungen des Warrantkredits sind sie aber ebensowenig wie etwa der auf Reit- oder Kellerwechsel gewährte Kredit als normale Form des Personalkredits zu betrachten ist. Vor allem aber ist es verfehlt, an diesen Beispielen einen unvorteilhaften Gegensatz des Warrantkredits zum Personalkredit beweisen zu wollen. Bezeichnet man den Personalkredit — wie es häufig geschieht — schlechthin als denjenigen, der mit Rücksicht auf die persönliche Tüchtigkeit und die Solidität des Geschäfts dem Kreditsuchenden gewährt wird, so vergißt man das wichtigste Motiv hinzuzusetzen — oder man setzt es vielmehr stillschweigend voraus: daß nämlich, falls der Schuldner das Vertrauen des Gläubigers täuscht und nicht freiwillig zahlt, das Gesamtvermögen des Schuldners zur zwangsweisen Befriedigung ausreichen werde. Es handelt sich beim reinen Personalkredit um eine Haftung des gesamten Vermögens ohne Vorzugshaftung eines speziellen Vermögensgegenstandes und unter Ausscheidung aller speziell verpfändeten Gegenstände, während beim Warrantkredit für eine spezielle Forderung ein spezieller Gegenstand haftet, worauf die größere Sicherheit des Warrantkredits sich gründet. Es steht also der Generalsachhaftung des Personalkredits die Spezialsachhaftung des Warrantkredits gegenüber, der Gegensatz zwischen ihnen ist demnach prinzipiell nicht so scharf wie die Bezeichnungen als Real- und Personalkredit zu besagen scheinen. Noch weniger scharf erscheint er aber, wenn man in Rücksicht zieht, daß auch beim Realkredit persönliche Momente eine erhebliche Rolle spielen. Man kann wohl ohne Uebertreibung behaupten, daß ein Bankier, wenn er gegen Unterlagen Kredit gewährt, in erster Linie damit rechnet, daß die Schuld freiwillig bezahlt wird und daß die Pfandsache ihn nur für den Fall, daß die Zahlung nicht freiwillig erfolgt, sichern soll. Deshalb beruht auch der Warrantkredit nicht lediglich auf Gewißheit, d. h. auf dem Pfande, das der Gläubiger in der Hand hat, sondern zum guten Teil auch auf Zutrauen.[2]) Müßte der Bankier nach der Persönlichkeit des Kreditnehmers von vornherein annehmen, daß freiwillige Zahlung der Schuld nicht erfolgen wird, so wäre nicht recht verständlich, warum er die Ware sich als ein erst bei Fälligkeit

[1]) Vergl. Bayerdörffer a. a. O. S. 106.
[2]) Roscher a. a. O. S. 493.

der Schuld verfallendes Pfand und nicht gleich zu Eigentum übertragen läßt. Daraus ergibt sich aber, daß auch beim Warrantkredit die Persönlichkeit des Geldnehmers eine sehr wichtige Rolle spielen muß[1]), und es entfallen die Vorwürfe, die man gegen den Warrantkredit wegen der zu geringen Berücksichtigung der Person des Geldnehmers gemacht hat, namentlich die Befürchtung, daß gänzlich unbekannte Personen lediglich auf Warrants hin einen ausgedehnten Kredit erhalten könnten.

Auf der andern Seite ist es nicht recht verständlich, warum ein regelmäßiger Warrantkredit die mittellosen Talente beeinträchtigen soll. Zu den vornehmsten Aufgaben des Kredits gehört es sicherlich, weniger bemittelte, aber als tüchtig erkannte Existenzen zu stützen. Die von manchen Industriellen gehegte Befürchtung, der Warrantkredit könne die mittleren Industriekreise stärken und konkurrenzfähig machen, und die sich darauf gründende Ablehnung des Warrantkredites, scheint durch die darin sich manifestierende einseitige Interessenpolitik geradezu ein Beweis der Vorzüge des Systems für die Allgemeinheit zu sein. Im übrigen aber ist die Ansicht, das Vorherrschen des Warrantkredits schädige mittellose Talente, schon deswegen nicht gerechtfertigt, weil Personal- und Warrantkredit sehr wohl nebeneinander bestehen können. Sieht man von ganz seltenen Fällen ab, in denen gewissermaßen à fonds perdu ein Handelsmäcen ganz unbemittelten Leuten ohne Sicherheit und ohne jegliche Prüfung ihrer Fähigkeiten Kredit gewährt, so wird regelmäßig der Bankier einem ihm als mittellos erscheinenden Kaufmann nur dann Kredit eröffnen, wenn er die Ueberzeugung hat, daß der Kredit in produktiver Weise verwertet werden wird. In diesem Sinne ist Roscher[2]) zuzustimmen, wenn er die Güter, die voraussichtlich produziert werden, als häufige Grundlagen des Personalkredits bezeichnet. Es kommen also sachliche Motive in starkem Maße in Betracht. Eine solche Kreditgewährung ist mit dem Warrantkredit, dessen Grundidee es doch gerade ist, bei Bemessung des Kredites sachliche Grundlagen mit in Rücksicht zu ziehen, wohl zu vereinbaren. Freilich wird ein solcher Kredit nicht in der beim Warrantkredit üblichen Form gewährt. Es ist aber nicht anzunehmen, daß bei Kaufleuten die Form so bedeutungsvoll sein sollte, um jede von

[1]) Ein Beispiel, wie wichtig die persönliche Haftung auch beim Realkredit ist, ist die Entwickelung oder vielmehr die Nichtentwickelung der Grundschuld. Zweifellos ist an der geringen Lebensfähigkeit dieses Instituts der Mangel der persönlichen Haftung eine der Hauptursachen.

[2]) a. a. O. S. 494.

der üblichen Form abweichende, im übrigen als sicher anzunehmende Kreditierung unmöglich zu machen.

Wenn demnach ein durchgeführtes Warrantkreditsystem keine völlige Ausschaltung der persönlichen Momente bedeutet, so werden sie andererseits auf das richtige Maß zurückgeführt, und darin scheint der Hauptvorzug des Warrantsystems zu liegen: die beim Personalkredit häufig zu beobachtende Ueberschätzung der Leistungsfähigkeit und die damit zusammenhängende Ueberspannung des Kredits ist beim regulären Warrantkredit sehr erschwert. Beim gewöhnlichen Personalkredit ist der Kreditgeber für die Bemessung der Höhe des Kredits stets auf Schätzungen der Vermögensverhältnisse des Kreditnehmers angewiesen. Ist er vorsichtig, so werden diese Schätzungen häufig hinter der Wirklichkeit zurückbleiben, während im entgegengesetzten Falle die gewährten Kreditsummen zu der wirtschaftlichen Potenz des Schuldners oft nicht im richtigen Verhältnisse stehen. Im ersteren Falle tritt eine unwirtschaftliche Hemmung, im letzteren eine unwirtschaftliche und ungesunde Uebersättigung der Produktion ein, die bei Stockungen des Geldmarktes für Gläubiger und Schuldner gleich verhängnisvoll werden kann.

Beim Realkredit hat der Bankier dagegen in jedem Augenblick einen bestimmten Ueberblick über die Geschäftslage des Kreditnehmers; er ist nicht an seine Vorstellungen über die finanzielle Position des anderen gebunden, sondern er hat an den ihm übergebenen Konnossementen und Lagerscheinen stets einen konkreten Anhalt, der es ihm ermöglicht festzustellen, wie gross die augenblickliche Kreditwürdigkeit des Geldnehmers ist. Hierdurch werden sowohl Kreditüberspannungen verhindert, als auch die Geldgeber geschützt, welche auf diese Weise die Verfügung über Waren erhalten, die auch zu Krisenzeiten nicht sehr erheblich am Wert verlieren, und für die sie rasch einen zahlungsfähigen Käufer finden können[1]).

In seiner Eigenschaft als Sicherungsmittel für den Geldgeber und als Schutzmittel gegen Kreditüber-

[1]) Die Bemerkung von O. Goldschmidt, Warrantrecht und Landwirtschaft in Frankreich, Berlin 1907, S. 149, daß gerade im Kriegsfalle, wenn der Effektenkurs in den beteiligten Ländern tief und tiefer sinkt, der Kurs der reale Werte an landwirtschaftlichen oder industriellen Produkten darstellenden Warrants eine Stütze des Geldmarktes bilden kann, hat ihre rasche Bestätigung zwar nicht in einem Kriege, wohl aber in der letzten amerikanischen Geldkrisis gefunden. Manches nordamerikanische Bankhaus verdankte dem Umstande, daß es als Kreditunterlage, Getreide- und Baumwoll-Lagerscheine in seinem Besitze hatte, die es nach Europa verkaufen konnte, die Möglichkeit, den Geschäftsbetrieb fortzusetzen.

spannung liegt die große volkswirtschaftliche Bedeutung des Warenkredites. Demgegenüber tritt die Frage, ob der Warenkredit eine neue Kreditquelle eröffnet, oder ob es sich um eine bessere Fassung der alten Quelle handelt[1]), an Wichtigkeit zurück. Genau genommen handelt es sich nicht um eine neue Quelle. Ein grosser Teil der auf Warrants vorgeschossenen Summen wird dort, wo solche nicht in Gebrauch sind, auf andere Unterlagen oder auch ohne solche gewährt. Es kann aber die erhöhte Sicherheit für den Geldgeber ein Motiv sein, dem einzelnen Kaufmann oder Produzenten ein größeres Konto einzuräumen oder langfristigeren Kredit zu gewähren, als er ohne Warrants imstande wäre und es kann somit durch den Warenkredit u. U. erheblich mehr Geld aus den Kreisen der Geldgeber herausgezogen werden wie ohne ihn: die alte Kreditquelle wird in neuer und gewinnbringender Weise gefaßt, wobei der Gewinn naturgemäß denjenigen, die vom Warrantkredit Gebrauch machen können, insbesondere auch mittleren Industriellen und Landwirten zu Gute kommt. Die zuletzt Genannten genießen zwar einen gewissen Personalkredit; er ist aber häufig zu gering, weil dem Bankier die mangelnde Uebersicht über die geschäftliche Lage der Geldnehmer eine gewisse Zurückhaltung auferlegt. Um höheren Kredit zu erlangen, wird daher oft zum Mittel des fiduziarischen Verkaufes gegriffen, d. h. der Geldgeber wird Eigentümer der zu seiner Sicherheit bestimmten Gegenstände, z. B. des Getreides oder Zuckers, und verpflichtet sich, bei pünktlicher Rückzahlung der Schuld das Eigentum auf den Schuldner zurückzuübertragen. Ob dieses Mittel zu empfehlen[2]) oder ob es zu verwerfen ist, steht hier nicht zur Entscheidung. Jedenfalls ist festzustellen, daß mit Hilfe des Warrants eine gefahrlose, ausreichende und vom wirtschaftlichen Standpunkte aus wünschenswerte Kreditierung an jene Kreise in einfacherer und bequemerer Weise erreicht werden kann.

Die beim Warrantkredite in erster Linie zu berücksichtigenden sachlichen Unterlagen kommen hauptsächlich für die Höhe des Kredites in Betracht. Auszugehen ist von dem Werte der verpfändeten Waren, wobei ein Heruntergehen der Warenpreise oder eine natürliche Wertminderung des Lagergutes in Rechnung zu ziehen ist. Es werden also von dem jeweiligen Werte 75 %

[1]) Vgl. Roscher a. a. O. S. 494.

[2]) Für praktisch und segensreich hält das fiduziarische Geschäft, Weidemann, Direktor der Mecklenburg. Sparbank. (Bankarchiv 1905/06, S. 176). Vergl. Herbert Meyer, Neuere Satzung von Fahrnis und Schiffen, Jena 1903 S. 138.

80%, 90% oder auch mehr beliehen, ganz nach Art und Beschaffenheit der Waren. Aber gerade in diesem Punkte wird auch die Rücksichtnahme auf persönliche Momente von Einfluß sein, und die Größe der Differenz zwischen augenblicklichem Warenwert und Beleihungssumme wird sich vielfach danach bestimmen, wie der Geldgeber die allgemeine Leistungsfähigkeit des Schuldners beurteilt. Davon wird es auch abhängen, ob und in welcher Höhe bei Sinken der Warenpreise Nachschüsse zu leisten sind.

Oben wurde eine Parallele zwischen dem auf eine grundbuchmäßig für den Gläubiger eingetragene Maximalhypothek gewährten Kredit und dem gegen hinterlegte Warrants gewährten gezogen. Dieser pflegt sich nicht stets eng an die gestellten Sicherheiten zu halten. Der geliehene Betrag wird meist unter der eingetragenen Summe bleiben, es wird aber auch vorkommen, daß er sie zeitweise übersteigt, ohne daß mit Rücksicht auf die Persönlichkeit des Schuldners eine weitere Sicherstellung verlangt wird. Dies wird, wenn dieser sogenannte Kundenkredit auf Warrants basiert, in entsprechender Weise der Fall sein.

3. Leihhaus-, Lombard- und Warrant-Kredit.

Man hat bisweilen das Lagerhaus mit dem Leihhause[1]) verglichen und das tertium comparationis in der Beleihung von bei Dritten lagernden Waren gefunden. Der Vergleich ist aber in mehr als einer Hinsicht nicht zutreffend. Einmal dient das Lagerhaus keineswegs ausschließlich Beleihungszwecken. Die Beleihung ist vielmehr etwas durchaus Sekundäres. Ferner aber werden in einem Leihhaus meist Gegenstände beliehen, die bereits im Konsum waren, deren Gebrauch bezw. Vorhandensein für die Leihenden notwendig oder doch zum mindesten sehr wichtig ist. Im Lagerhause lagert dasjenige, dessen wirtschaftliche Verwendung zurzeit latent ist, sodaß eine Verpfändung bis zur Zeit der tatsächlichen Verwendung, insbesondere also bis zur Veräußerung für den Darlehnsnehmer Beeinträchtigungen irgend welcher Art nicht mit sich bringt: der Warrantkredit ist eine Ausnützung des in Lagerhäusern brachliegenden, durch das Lagergut repräsentierten Kapitals. Vor allem aber handelt es sich beim Leihhauskredit meist um konsumtiven, beim Warrantkredit dagegen regelmäßig um produktiven Kredit.

---

[1]) Namentlich in der französischen Literatur. Bei Sauzeau, Manuel des Docks, S. 17 heißt es: Mont de piété sous une autre forme un peu perfectionnée et accomodée aux besoins de commerce.

Vergleicht man den Warrantkredit mit dem Lombardkredit, so wird man unterscheiden müssen, ob die Waren zum Zweck der Lombardierung einem Transporte unterzogen werden müssen, ob also die Waren von ihrem natürlichen und günstigsten Lagerort entfernt und in ein Lombardhaus gebracht werden, oder ob die Beleihung am natürlichen Lagerort, namentlich am Produktionsorte oder in Steuerlagern erfolgt, in der Weise, daß der Verschluß des Speichers, in welchem Oel, Zucker, Spiritus, Getreide usw. lagert, auf den Geldgeber übertragen wird. Im letzteren Falle handelt es sich um eine dem Warrantkredite durchaus gleichberechtigte und diesen ergänzende Form, die von Wichtigkeit namentlich für die Industrie ist. Bei ihr, wie beim Warrantkredit lagert die Ware an dem für die Versendung günstigsten Orte, eine Ortsveränderung zum Zwecke der Beleihung wird nicht vorgenommen. Gegenüber dem Warrantkredit bedeutet sie eine große Ersparnis, insofern Lagerkosten nicht gezahlt zu werden brauchen. Würden z. B. die bei Breslau gelegenen Zuckerfabriken ihre Vorräte an Rohzucker in ein Breslauer Lagerhaus bringen und dort verpfänden, so würden sie zwar an dem günstigsten Platze einlagern, da ja der Versandt, soweit er auf dem Wasserwege erfolgt, von Breslau aus stattfinden muß. Mit Rücksicht auf die Vermehrung der Unkosten durch das Lagergeld wäre aber ein solches Verfahren für Fabriken mit eigenen Lagerräumen unwirtschaftlich. Schwierigkeiten — aber meines Erachtens nicht unüberwindlicher Natur — macht bei dieser Art Lombardierung die Frage, in welcher Weise der Gläubiger vor einem Verkaufe des verpfändeten Gutes geschützt wird.

Anders zu bewerten ist die Lombardierung, bei der die Verpfändung durch Unterbringung der Ware in den Speichern einer Bank erfolgt. Sie ist ihrer Natur nach schwerfällig, da sie an bestimmte Banken mit Lombardhäusern und an die Orte, in denen diese liegen, gebunden ist. Während den Lagerschein jede Bank beleihen kann, kann die Ware nur bei wenigen Banken lombardiert werden.[1]) Infolge des Transportes der Ware zum Lombardhause werden auch die Kosten bisweilen nicht unerheblich gesteigert. Endlich aber hängt dem Lombardhause das Odium an, dem jede Beleihungsanstalt ausgesetzt ist, weil es im Gegensatz zum Lagerhause nur der Beleihung dient und die Güter nur zum Zwecke der Beleihung hereingebracht werden. Dadurch kommt es, daß dieses Lombardgeschäft sich keiner großen Beliebtheit erfreut. Im Gegensatz zum Warrantkredit und der

[1]) Vergl. Goldschmidt a. a. O. S. 135.

anderen Art des Lombardkredits ist es als reguläres Kreditmittel nicht anzusehen. Unrichtig, aber sehr bequem ist es, den Warrantkredit lediglich als Abart dieses Lombardkredits zu behandeln und die Gründe, die gegen ihn sprechen, einfach auf den Warrantkredit anzuwenden.[1])

Selbstverständlich kann auch das Lagerhaus wie ein Lombardhaus verwendet werden, wenn nämlich die Waren nur zum Zwecke der Beleihung hereingebracht werden. Hierfür gilt dasselbe wie das hinsichtlich der zuletzt besprochenen Lombardierung Gesagte, man hüte sich aber vor einer Gleichstellung und Gleichbewertung dieser Art Warrantkredit mit dem regulären auf Warrants beruhenden Kredit.

Im Zusammenhange hiermit sei erwähnt, daß ein Vergleich des Lombard- und Warrantkredits die ablehnende Haltung des 21. deutschen Juristentages gegenüber der gesetzlichen Regelung des Lagerscheinrechts verschuldet hat.[2]) Rechtsanwalt und Bankdirektor Dr. Simon wies unter anderem daraufhin, daß die Kaufleute nicht in der Form auf Waren zu leihen pflegen, daß sie eine Ware auf drei oder sechs Monate verpfänden und eine bestimmte Summe als Darlehn verlangen, sondern nur so, daß sie einen bestimmten Prozentsatz des augenblicklichen Warenwertes beleihen. Geht dann die Ware im Preise herunter, so muß der Kaufmann der Bank einen entsprechenden Nachschuß leisten. Dieses sei beim Lagerschein nicht möglich, da bei ihm ein bestimmtes Quantum Ware auf eine bestimmte Zeit gegen eine festbestimmte Summe festgelegt werde.[3])

Dies trifft zweifellos nicht zu für die Beleihung beim Einscheinsystem. Der zur Sicherheit hinterlegte Warrant liegt regelmäßig beim Geldgeber fest, einer Vereinbarung, eventuelle Nachschüsse in Form von Warrants zu leisten und ihrer Ausführung stehen weder theoretische noch praktische Schwierigkeiten entgegen.

Beim Zweischeinsystem, an das Simon offenbar allein gedacht hat, kann freilich der ursprünglich ausgegebene, vielleicht in den Händen eines unbekannten Gläubigers befindliche Lagerpfandschein nicht mehr geändert werden. Aber es kann der Darlehnsgeber eine der Zubuße entsprechende andere Sicherheit erhalten, insbesondere einen anderen Lagerschein, so zwar daß dies er für die alte Forderung mithaftet. Sache des Pfandgläubigers bezw. seiner Nachfolger im Besitz des Scheines ist

[1]) Goldberg a. a. O. S 4.
[2]) Verhandl. des 21. deutschen Juristentages.
[3]) Vgl. § 22 der Reichsbankbestimmungen über den Lombardverkehr.

es alsdann, diesen weiteren Lagerschein an den nunmehrigen Gläubiger gelangen zu lassen, wenn dieser ihn nicht schon selbst vom Schuldner eingefordert hat. Alsdann sind die Interessen der Geldgeber vollständig sicher gestellt.[1])

4. Die höhere Ethik des reinen Personalkredites.

Gegner des Warrantkredites — oder überhaupt des Mobilarrealkredites berufen sich häufig auf die höhere Ethik des Personalkredites Dem Personalkredite wohne in höherem Maße das Moment gegenseitigen persönlichen Vertrauens inne, das eine Kreditierung auch ohne jede sachliche Sicherheit ermögliche; es sei für den Kaufmann empfindlich, wenn die Sache mehr gelte als Mannes Wort und Persönlichkeit. Wenn der Kredit die materielle Seite der geschäftlichen Ehre sei, so müsse auch die geschäftliche Ehre zu seiner Gewährung hinreichen.[2])

Es wurde aber bereits betont, daß auch derjenige, der Personalkredit genießt, diesen regelmäßig nur mit Rücksicht auf den realen Hintergrund seines gesamten Vermögens erhält, daß also der Kredit „eine technische Verkehrsform ohne oder mit sehr herabgestimmten psychologischen Obertönen geworden ist.“ [3]) Und weiterhin bedeutet Warrantkredit nicht eine völlige Ausschaltung, sondern eine sachliche Fundierung persönlicher Beziehungen.

Nun mag es vom rein menschlichen oder vielmehr ethischen Standpunkte aus bedauerlich sein, wenn das unserer Zeit eigentümliche Streben nach Versachlichung aller Lebensverhältnisse es mit sich bringt, daß persönliche Beziehungen immer mehr auf ihre sachlichen Grundlagen zurückgeführt, nach diesen berechnet und bewertet werden und daß zwischen persönliche Beziehungen in steigendem Maße sich sachliche und rechenbare Größen

[1]) Daß dies praktisch Schwierigkeiten machen wird, ist nicht zu leugnen, namentlich wenn der ursprüngliche Schuldner nicht mehr im Besitz des Eigentumsscheins ist. Dann hat er an einer Nachzahlung kein Interesse mehr, für seinen Nachfolger aber bedeutet es eine große Härte, wenn er einen 1000 ℳ werten Schein, der mit 800 ℳ belastet ist, für 200 ℳ erwirbt, und er nun nachträglich Nachzahlungen leisten soll. Andererseits ist aber zu bedenken, daß die der Wechselhaftung nachgebildete Haftung eine Nachzahlung vielfach als überflüssig machen wird.

[2]) Unwillkürlich wird man hierbei an die von Simmel, Philosophie des Geldes S. 545 wiedergegebene Definition eines englischen Kaufmannes erinnert: Ein gewöhnlicher Mann ist, wer Ware gegen Barzahlung kauft, ein Gentleman, dem ich Kredit gebe, und der mich alle sechs Monate mit einem Check bezahlt.

[3]) Simmel a. a. O. S. 546.

schieben[1]), für Verhältnisse wirtschaftlicher Natur, insbesondere für den Kredit ist eine solche sachliche Fundierung sehr zu wünschen, sie ist geradezu ein Postulat des ökonomischen Rationalismus. Denn besonders die Nichtberücksichtigung der wirklichen Mittel des Kreditnehmers — das Unterlassen der Wertung in Geld, der rechnungsmäßigen Feststellung von Leistung und Gegenleistung[2]) — sei es, daß sie auf Nachlässigkeit oder auf die Unmöglichkeit, die Mittel zu berechnen, zurückzuführen ist, verschuldet die häufig zu einer wirtschaftlichen Gefahr auswachsende Ueberspannung des reinen Personalkredites. Ist man in der Lage, diese Gefahr, wenn auch nicht völlig zu beseitigen, so doch in hohem Maße zu mindern, so wäre es im höchsten Grade irrationell, dies aus ethischen Gründen zu unterlassen. In wirtschaftlichen Fragen müssen wirtschaftliche und nicht ethische Erwägungen den Ausschlag geben und es ist mit Freude zu begrüßen, wenn durch den Warrantkredit die aus dem reinen Personalkredit erwachsenden Mißstände beseitigt oder wenigstens gemildert werden können. Im übrigen aber liegt darin, daß beim Realkredit Schädigungen des Gläubigers durch unreelle Krediterschleichung vermieden werden, gleichfalls ein ethisches Moment von Bedeutung.

Es wäre vielleicht überflüssig, dies so besonders zu betonen, wenn nicht die einseitige Betrachtung durch die ethische Brille erhebliche und bedauerliche praktische Folgen hätte. Es ist dies meines Erachtens einer der wichtigsten Gründe dafür, daß der Warenkredit, wie der Reichsbankpräsident Koch[3]) einmal gesagt hat, heute noch vielfach gescheut und geschmäht ist, wenigstens nach außen[4]). Selbst da, wo in großem Umfange von Warenkredit — sei es in Warrant-, sei es in Lombardform — Gebrauch gemacht wird, sucht man dies nach Möglichkeit abzuleugnen, um das Bekanntwerden einer Warenbeleihung zu verhindern.

---

[1]) „daß an die Stelle qualitativ persönlich gefärbter Beziehungen das unpersönliche, weil rein quantitative Geldverhältnis getreten ist." Sombart: Die Deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert, S. 219.

[2]) Sombart: Der moderne Kapitalismus. Bd. 1, S. 379.

[3]) Ueber Bedürfnis und Inhalt eines deutschen Warrantgesetzes, Busch, Arch. f. deutsches Handelsrecht, Bd. 48, S. 4.

[4]) Typisch ist, was in dieser Hinsicht Goldberg a. a. O. S. 35 schreibt: „. . so müssen wir hervorkehren, daß solange sich niemand mit seiner Schuld brüstet, bei jedem Borggeschäft die erste Vorbedingung die Verschwiegenheit ist. Der Kaufmann, welcher einen Warenposten durch Indossierung des Lagerscheins ohne Warrant (der verpfändet ist) weiter verkaufen wollte, würde damit bekannt geben, daß er die Ware zu versetzen genötigt war. Indem er mit Rücksicht auf seinen Kredit, seine Existenz solches nicht tun kann . ."

Etwa wie es zur Zeit, als Büsch seine Schriften über die Handlung schrieb (1824)[1]) „noch gar nicht lang her war, daß der Kaufmann es als seinem Kredite schädlich ansah, wenn er einen Wechsel diskontieren muß“ und „es auch zu seiner Zeit der Kaufmann nicht gern zu jedermanns Wissenschaft kommen läßt, daß er seine Wechsel zum Diskont weggegeben habe,“ so verheimlicht man heute mit Vorliebe die Aufnahme von Warendarlehen aus Furcht, daß das Bekanntwerden ein schlechtes Licht auf die finanzielle Position werfen könnte. Darin liegt ein gewaltiges Hindernis für die freie Entwickelung des Warrantkredites. Es wurde schon oben einmal hervorgehoben, daß mit seiner Hilfe auch unlautere oder unwirtschaftliche Manipulationen vorgenommen werden können, z. B. Verpfändungen von Rohmaterialien durch Fabrikanten, von Saatgut durch Landwirte, oder von zum Geschäftsbetriebe unentbehrlichen Waren durch Kaufleute. Solche Verpfändungen laufen dem Zwecke des Warrantkredites durchaus entgegen, da sie den Verpfändenden der Mittel zur Fortsetzung seines Geschäftsbetriebes berauben und seine Produktionsfähigkeit mindern oder ganz beseitigen. Als produktiv wird man darum einen solchen Kredit regelmäßig nicht bezeichnen können und er hat mit dem regulären Warrantkredit nichts zu tun, ebensowenig wie die mit dem Wechsel getriebenen Mißbräuche mit dem regulären Personalkredit etwas zu schaffen haben. Der Wechsel steht aber in so allgemeinem Gebrauch und Ansehen, daß einzelne Mißbräuche ihm nicht schaden können. Der Warenkredit dagegen genießt zweifellos eine geringere Wertschätzung, eben weil der Oeffentlichkeit gar nicht bekannt wird, wie häufig von ihm auch seitens hochangesehener Häuser Gebrauch gemacht wird. Das Publikum erfährt meist nur von den Fällen, in denen eine Firma, die Schiffbruch erlitten hat, sich noch mit Hilfe von solchen Verpfändungen, die oben als Auswüchse gekennzeichnet wurden, für kurze Zeit über Wasser zu halten sucht. Kommt es zum Zusammenbruch, dann treten auch die Warenverpfändungen zu Tage, und wie etwa manche Juristen oder Mediziner, krankhafte Erscheinungen, die sie täglich vor Augen haben, zu verallgemeinern pflegen und jeden Menschen als krank oder als vorbestraft ansehen, so pflegt man aus einzelnen bekannt werdenden, mit dem Warenkredit getriebenen Mißbräuchen auf das ganze System in ungünstiger Weise zu schließen — eben weil wegen der ängstlichen Geheimhaltung die normalen und günstig zu beurteilenden Fälle der Allgemein-

[1]) Vgl. Sombart a. a. O. Bd. 2, S. 74.

heit verborgen bleiben. Man übersieht, daß jede Verallgemeinerung eine Lüge ist, und der schlechte Ruf, in dem infolgedessen bei vielen der Warrantkredit oder der Warenkredit überhaupt steht, hemmt seine freie Entwicklung. Gegen diese Vorurteile — und Vorurteile sind bekanntlich stets am schwersten zu überwinden[1]) — hilft nur das Ablegen der Furcht vor der Oeffentlichkeit. Gerade große Firmen, die vom Warrantkredit Gebrauch machen, dürfen nicht davor zurückschrecken zu erklären, daß sie den Waren-, und speziell den Warrantkredit für ein durchaus reguläres Kreditmittel halten und daß auch sie nötigenfalls davon Gebrauch machen würden, womit natürlich nicht einer den kaufmännischen Gepflogenheiten widersprechenden indiskreten Behandlung des einzelnen Verpfändungsfalles das Wort geredet werden soll. Jedenfalls würde das offene Bekenntnis großer Häuser zum Warenkredit seine Legitimierung, wie Koch sie wünscht, erheblich fördern.

5. Die Person des Geldgebers.

Wie der Immobiliarkredit vielfach von Spezialinstituten gewährt wird, so sollen nach kaufmännischer Ansicht auch Spezialbanken, sogenannte Warenkreditanstalten sich besser zur Warrantkreditierung eignen. Der eine Grund, der die Immobiliarkreditinstitute notwendig macht, die Langfristigkeit der Darlehen, fällt beim Warrantkredit fort. Wohl aber trifft ein anderer Grund, nämlich das Erfordernis gewisser technischer Kenntnisse, auch für die Mobiliarkreditierung zu. So lange der Lagerschein nicht die Bestimmung des jeweiligen Wertes der repräsentierten Ware mit annähernder Genauigkeit zuläßt, ist der Geldgeber gezwungen die Ware selbst abzuschätzen. Bei der großen Zahl der in Frage kommenden Güter setzt diese Abschätzung eine umfassende und genaue Warenkenntnis voraus. Aber es ist durchaus nicht erforderlich, daß diese Abschätzung durch den Bankier selbst geschieht. Sie kann ebenso gut durch einen zuverlässigen Makler oder einen anderen Sachverständigen erfolgen, sodaß jede Bank mit hinreichender Sicherheit beleihen kann. Wollte man die Warrantbeleihung nur Spezialinstituten überlassen, so wäre ihr die breite Grundlage und die wünschenswerte Verallgemeinerung genommen.

Verfehlt erscheint mir die Idee von Simonson,[2]) daß das

---

[1]) Wie z. B. Vorurteile in manchen Gegenden Englands das Aufkommen von Immobiliarkredit verhindert haben.

[2]) Simonson: Das französische Warrantrecht. Goldschmidt Zeitschr. Bd. 33 S. 208.

brachliegende Privatkapital sich mit Warrantbeleihung befassen möge, wenigstens wenn dies ohne Vermittlung des Bankiers geschehen soll. Der Warrantkredit ist nicht Anlagekredit, sondern Betriebs-[1]) oder Zirculationskredit und daher notwendig kurzfristig. Schon deshalb kann er keinen großen Anreiz auf das Publikum, das seine Kapitalien anlegen will, ausüben. Ferner aber würde dies auch eine Hereinziehung des großen Publikums in die Warenspekulation zur Folge haben und damit unlauteren Bestrebungen jeder Art Tür und Fenster öffnen. Die Warrantbeleihung erfordert spezifisch kaufmännische Kenntnisse, die dem großen Publikum vollständig abgehen. Ganz abgesehen davon daß die so gefürchtete Fälschung von Lagerscheinen in der großen Masse des Publikums ein geeignetes Objekt finden würde und dadurch aus einem Phantom zu einer wirklichen Gefahr werden könnte.[2])

Empfiehlt es sich, daß der Lagerhalter selbst beleiht? Dafür spricht, daß die Beleihung insofern erleichtert wird, als der Umweg über den Bankier vermieden wird. Dagegen spricht, daß das Lagerhaus dadurch leicht in den Ruf eines Leihhauses kommen kann, was möglichst zu vermeiden ist und ferner, daß das Lagerhaus zum mindesten als Nebengeschäft Bankgeschäfte betreiben müsste, wodurch eventuell die Interessen der Einlagerer auf das empfindlichste geschädigt werden können. Damit die Stellung des Lagerhalters die eines unparteiischen, von dem Wechsel des Waren- und Geldmarktes unberührten Aufbewahrers bleibt, dürfte es sich grundsätzlich empfehlen von einer Beleihung durch das Lagerhaus selbst abzusehen, wenngleich nicht verkannt werden soll, daß unter Umständen lokale Verhältnisse eine Beteiligung des Lagerhauses am Beleihungsgeschäft wünschenswert erscheinen lassen können.

Von hoher Wichtigkeit für eine zweckmäßige Entwicklung des Warrantkredites ist die Beleihung des Warrants durch die Noteninstitute bezw. Zentralbanken.[3]) Eine unbedingte Voraussetzung für das Florieren des Warrantsystems ist sie freilich nicht, schon deswegen nicht, weil die geringere Zirkulationsfähigkeit des Warrants eine Weiterbegebung nach Art des Wechsels erschwert, insbesondere beim Einscheinsystem. Bei diesem tritt der Zirkulation hemmend entgegen, daß seine Uebertragung nur

[1]) O. Goldschmidt a. a. O. S. 119.

[2]) Vergl. Adler: Handwörterbuch der Staatswissenschaften sub voce Warrant.

[3]) Namentlich Leonhardt: Der Warrant als Bankpapier S. 10 ff.

die Verpfändung der Forderung des Einlagerers auf Herausgabe des Lagergutes gegen den Lagerschein zur Folge hat. Es entsteht keine wechselmäßige Verbindlichkeit zwischen Pfandgläubiger und Schuldner. Dadurch ist die Uebertragbarkeit des Scheines an dritte Personen zu Pfandzwecken zwar nicht unmöglich gemacht, wohl aber erheblich erschwert. Die Weiterbegebung würde auch mit den Interessen des Verpfänders kollidieren. Denn würde der Einschein frei zirkulieren, so müßte, entgegen der jetzt beim Lombardkredit üblichen und notwendigen jederzeitigen Kündbarkeit, eine bestimmte Fälligkeitsfrist vereinbart werden. Bis zur Fälligkeit könnte der Pfandschuldner und Eigentümer über die Ware nicht verfügen, da er die Ware nur gegen den Schein vom Lagerhause erhalten kann, der Schein aber bis zur Fälligkeit der Schuld im Besitze des Pfandgläubigers ist, sodaß dem Schuldner unter Umständen eine verlustbringende Verzögerung der Ueberführung der Ware in den Konsum erwachsen würde. Endlich ist der Schein aber an den Lagerort gebunden, er muß stets an ihn zurückkehren, da nur gegen ihn die Ware ausgeliefert wird. Verschiedenheit des Zahlungs- und Lagerortes — die an sich theoretisch möglich ist — würden darum praktisch Unbequemlichkeiten zur Folge haben.[1])

Eine größere Zirkulationsfähigkeit besitzt der Pfandschein beim Zweischein: er ist, da er ein formelles Schuldversprechen enthält, mittels Indossament übertragbar, ferner bleibt die Möglichkeit, trotz Weiterbegebung des Pfandscheines in unbekannte Hände über die Ware selbst verfügen zu können, dann erhalten, wenn auf dem Verkaufsschein die Verpfändung des Pfandscheines und die Pfandsumme eingetragen wird, und der Lagerhalter gegen den Verkaufsschein und Zahlung der Darlehnssumme die Ware ausliefern darf. Dagegen liegt die Abhängigkeit vom Lagerort, an den auch der Pfandschein stets zurückkehren muß, bei ihm ebenfalls vor.

Wenn demnach die Warrantdiskontierung erschwert ist, so wäre es verfehlt, hierin einen Mangel des Warrantkredites zu erblicken. Sicherlich ist bisweilen den Banken eine Diskontierung erwünscht und es stehen einer solchen auch keine unüberwindlichen Hindernisse entgegen. Andererseits aber ist eine Weiterbegebung kein unbedingtes Erfordernis für den Warrant, da er nicht wie der Wechsel zugleich dem Ausgleichs- bezw. Zahlungsverkehr dienen soll.

Der an keinen Ort gebundene Wechsel wirkt nicht nur Kredit schaffend bezw. sichernd, sondern vor allem auch Kredit

---

[1]) Roscher a. a. O. S. 497.

ausgleichend, d. h. als Zahlungsmittel im internationalen und nationalen Verkehr. Zur Erfüllung dieser Aufgabe bedarf er der Annahme durch ein über das ganze Land verbreitetes Zentralinstitut. Da ohne ein solches der Wechsel seine Ausgleichs- und Zahlungsfunktion nur unvollkommen erfüllen könnte, so ist es in gewissem Sinne die Voraussetzung für eine zweckentsprechende Entwickelung des Wechselverkehrs.

Der Warrant dagegen soll in erster Linie Kredit schaffen und ihn sichern, während seine ausgleichende Tätigkeit bezw. seine Funktion als Zahlungsmittel beim Zweischein- wie beim Einscheinsystem gering ist. Er ist etwa mit dem Wechsel zu vergleichen, der im gewöhnlichen lokalen Kreditverkehr seitens des kreditsuchenden Kaufmannes an den Bankier zur Sicherheit gegeben wird, wobei eine Zirkulation nicht beabsichtigt oder sogar ausgeschlossen ist. Zur Kreditverschaffung bedarf es einer Annahme durch die Zentralinstitute nicht unbedingt Wohl aber kann die Anerkennung durch sie in hohem Maße fördernd auf die Ausdehnung des Warrantkredites wirken, insbesondere dort, wo die Notenbanken den Mittelpunkt des Geldverkehrs bilden, indem sie nicht nur zur einheitlichen Handhabung des Warrantkredites, sondern vor allem zur Hebung seines moralischen Ansehens und zur Beseitigung des Mißtrauens gegen ihn beitragen würde. Soll der Warrant sich zum legitimen Kreditmittel entwickeln, so darf er nicht von der Beleihbarkeit durch die Hauptbanken ausgeschlossen sein, ebensowenig wie der Warenlombard ausgeschlossen zu sein pflegt. Es ist daher dringend erwünscht, daß die Beleihung dort, wo sie bisher nicht gestattet ist, durchgeführt wird.

§ 6. Die Verwendung des Lagerscheines als Verkaufspapier.

Bei der Verwendung des Lagerscheines im gewöhnlichen kaufmännischen Verkehr muß man unterscheiden, ob der Verkäufer nach dem Gesetz oder den Handelsusancen das Recht hat, statt der vereinbarten Ware einen Lagerschein über diese zu liefern, oder ob es hierzu einer besonderen Parteivereinbarung bedarf. Regelmäßig kann naturgemäß ein Zwang für den Käufer, sich mit der Uebergabe des Scheines an Stelle der Ware zufrieden zu geben, nicht bestehen.

Für die Warenübertragung, ferner auch für den Warenclearingverkehr bedeutet es sicherlich eine große Erleichterung, wenn die Ware durch einen Schein vertreten wird. Man

hat vielfach von einer Mobilisierung der Ware gesprochen, richtiger wäre wohl Immaterialisierung, insofern die durch den Schein repräsentierte Ware frei von der hemmenden Materie zirkulieren kann.

Damit eine Ware nur auf den Schein hin gekauft werden kann, muß die Ware sich kurz nach ihren Haupteigentümlichkeiten auf dem Scheine beschreiben lassen. Dies ist vornehmlich bei den weniger qualifizierten Artikeln, wie sie in der Hauptsache den Gegenstand des börsenmäßigen Warenhandels bilden, der Fall, namentlich bei jenen Artikeln, die infolge der Gleichmäßigkeit und Vertretbarkeit großer Quantitäten alla rinfusa lagern, bei denen also der Lagerschein dem Inhaber nicht einen bestimmten Gegenstand, sondern eine bestimmte Quantität der betreffenden Ware anweist. In Betracht kommen namentlich Oel, Spiritus, Petroleum, Eisen u. U. auch Getreide, Reis und ähnliches mehr.

Die Verwendung des Warrants im börsenmäßigen Handel setzt voraus, daß eine hinreichende Menge der an der betreffenden Börse gehandelten Qualitäten an dem Börsenplatze lagert. Er kann hierbei nach Analogie der über Geld lautenden Börsenpapiere zu täglichem Kurswerte gehandelt werden, er kann aber auch nur zur Lieferung benutzt werden, derart, daß am Erfüllungstermine statt der Ware ein Schein geliefert wird.

Beim Handel zu täglichem Kurswert müssen die einzelnen Scheine gegenseitig vertretbar sein. Dazu gehört, daß sie sämtlich über dieselbe Menge lauten, und nicht die Vertreter einer bestimmten Einzelsache sind, sodaß sie einen Teil des vorhandenen Gesamtvorrates repräsentieren, ähnlich wie ein Effekt über 1000 ℳ und nicht über bestimmte, in einem Bankhause lagernde 1000 ℳ ausgestellt ist. Damit hängt unmittelbar zusammen, daß die Haftung des Lagerhalters für die Auslieferung der Scheinware unabhängig sein muß von der Existenz der Einzelsache, er darf unter keinen Umständen, auch nicht durch unverschuldeten Untergang von der Haftung befreit sein, woraus naturgemäß eine Beschränkung dieser Art des börsenmäßigen Warranthandels auf wenige, schwer zerstörbare Artikel, insbesondere Erze, folgt.[1]) Endlich aber muß gegen jeden Schein dieselbe Qualität geliefert

[1]) Hat der Lagerhalter die Wahl zwischen Auslieferung der Ware oder Ersatz des jeweiligen Kurswertes, wie es in den U. S. vielfach der Fall ist, so kann er sich durch Versicherung für den Fall der Zerstörung schützen, sodaß es auf die mehr oder weniger leichte Zerstörbarkeit des Artikels nicht ankommt.

werden, da sonst eine Gleichheit im Werte sich nicht erreichen ließe. Dem stehen aber dann erhebliche Schwierigkeiten in der Praxis entgegen, wenn von demselben Artikel, z. B. Eisen verschiedene Qualitäten oder Typen, sagen wir I, II, III im Handel sind. Würde man für jede Qualität verschiedene Preise notieren, so wäre die wünschenswerte Einheitlichkeit der Scheine und des Preises nicht vorhanden. Wollte man die verschiedenen Qualitäten in ein bestimmtes Wertverhältnis setzen, z. B. 450 t I = 475 t II = 500 t III, so würde man möglicherweise eine einheitliche Notierung erreichen, man hätte aber verschiedene Arten von Scheinen. Am besten erscheint es daher, wenn eine bestimmte Wertrelation angenommen wird und der Käufer des Scheines die Wahl hat, entweder 300 t III, 150 t II und 50 t I oder 250 t III und 250 t II u. s. f. vom Lagerhause zu verlangen. Hierbei ist die Einheitlichkeit des Scheines und Preises sowie die Wahlfreiheit des Käufers gewahrt.[1]) Selbstverständlich kann dieses Verfahren nur bei Massenartikeln mit geringen Qulitätsunterschieden in Frage kommen.

Gegen den börsenmäßigen Warranthandel macht Roscher in seinem Gutachten geltend, daß nur solche Veräußerungen einer Ware als wirtschaftlich richtig angesehen werden können, durch welche die Ware dem zukünftigen Bearbeiter oder Konsumenten näher gebracht wird[2]). Der Zwischenhandel sei Agiotage, durch welche sehr leicht eine Preiserhöhung entstehen könne, welche die Wirkung der niedrigen Produktionskosten abschwäche. Hierin liegt aber weniger ein Argument gegen den börsenmäßigen Warranthandel als vielmehr ein Argument gegen den Zwischenhandel als solchen. Zweifellos hat der Konsument oder der Verarbeitende ein berechtigtes Interesse daran, die Ware möglichst wenig durch Zwischenhandelaufschläge verteuert zu erhalten. Es ist aber ein Irrtum, daß der Verkauf einer Ware, der sie nicht dem Verarbeiter oder Konsumenten näher bringt, die Ware teurer macht, wenn nämlich die Ware, während sie gehandelt wird, am Lagerorte liegen bleibt und nicht durch überflüssige Transporte verteuert wird. An einem Eisenwarrant, der 50 Shilling wert ist, und der von der Zeit seiner Ausgabe bis zum endgültigen Uebergang an den Verarbeiter durch 30 Hände geht, mögen insgesamt 30 Shilling verdient sein. Deswegen kostet der Warrant aber noch nicht

[1]) Vergl. auch den Artikel „Börsenwesen“ H. W. St. W. Bd. II. S. 1048 (Richard Ehrenberg). S. u. die Bemerkungen über den schottischen und amerikanischen Eisenwarrant.

[2]) a. a. O. S. 481, vergl. auch Bayerdörffer a. a. O., S. 106.

80 Shilling. Sein Preis richtet sich nach der jeweiligen Marktlage und der Gewinn basiert auf ihrer Ausnützung. Den verdienten 30 Shilling stehen die Verluste derjenigen gegenüber, die sich bei der Vorausberechnung der Marktlage als weniger geschickt erwiesen haben. Es kann sehr wohl möglich sein, daß dieser Verlust höher und daher der letzte Warrantpreis entsprechend niedriger ist, als es der ursprüngliche war. Gerade hierdurch wird ebenso wie beim Termingeschäft das Risiko verteilt, d. h. gemindert und die Erzielung eines für sämtliche Beteiligte wünschenswerten ständigen, mittleren Preises ermöglicht. So lange der den Verlust und Gewinn tragende Händler mit dem System zufrieden ist und so lange durch das System weder der Produzent noch der Konsument geschädigt wird, erscheint daher seine Beseitigung oder seine Bekämpfung lediglich auf Grund polizeilicher Fürsorge und Bedenken wenig angebracht.[1])

Als Lieferungspapier im gewöhnlichen Terminhandel kann jeder Warrant — auch der über eine bestimmte Einzelsache lautende — gebraucht werden, der über Waren ausgestellt ist, welche an der Börse gehandelt werden, soweit die in ihm beschriebenen Waren den Anforderungen der Börse hinsichtlich der Qualität entsprechen. Auch die kursfähigen Warrants eignen sich hierzu.

Uebergabe des Warrants bedeutet Uebergabe der Ware. Hierdurch unterscheidet er sich vom Kündigungsschein. Wenn die Uebergabe des Kündigungsscheines nach kaufmännischen Usancen auch effektive Lieferung bedeuten mag, tatsächlich verheißt sie nur effektive Lieferung, da der Kündigungsschein die Ware nicht vertreten kann. Daraus folgt, daß bei Uebergabe des Warrants das Geschäft unter allen Umständen abgewickelt ist, daß also Zug um Zug gegen den Lagerschein Zahlung geleistet werden kann, während der Uebergabe des Kündigungsscheins noch die Uebergabe der Ware zu folgen hat. Der Lagerschein ist daher in technischer Hinsicht wirksamer wie der Kündigungsschein. Es soll aber nicht verkannt werden, daß in der Praxis vielfach der Kündigungsschein gleich einem Lagerschein behandelt wird.

Andererseits wird der Kündigungsschein durch den Lagerschein nicht völlig ersetzt. Hat z. B. der erste Käufer die auf

---

[1]) Vergl. auch Lexis sub voce Spekulation im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Bd, 6, S. 886. „Eine weitere volkswirtschaftliche nützliche Leistung der Spekulation besteht darin, daß sie dem nach größter Sicherheit strebenden Verkehr die Möglichkeit darbietet, das durch die Unsicherheit der Zukunft erzeugte Risiko abzuwälzen und auf den Spekulanten zu übertragen . . . Die Spekulation übernimmt also gewissermaßen die Funktion der Versicherung."

Termin gekaufte Ware weiter verkauft, so würde der Lagerschein durch die verschiedenen Indossamente unübersichtlich und die Prüfung des Lagerscheines bezüglich der Legitimation des Präsentanten erschwert werden. Durch die Zirkulation des Kündigungsscheines wird der erste Verkäufer in die Lage versetzt, den Lagerschein dem letzten Käufer direkt zu übergeben. Ist dies erreicht, so ist die Funktion des Kündigungsscheines beendet, während der Lagerschein wiederum zur effektiven Lieferung verwandt werden kann. Ueberhaupt ist in allen Fällen, in denen der Käufer eine effektive Uebergabe der Ware nicht oder noch nicht wünscht, ein Kündigungsschein vorzuziehen und daher die Uebergabe eines Lagerscheines überflüssig. Ist z. B. beim Einscheinsystem der Warrant verpfändet, so weist der Verkäufer den Bankier an, gegen Zahlung des Kaufpreises bezw. der Pfandsumme den Schein an den Käufer herauszugeben. Dann steht der Zeitpunkt der Auslösung des Scheines im Belieben des Käufers und eine Herausnahme durch den Verkäufer zum Zwecke des Verkaufes wäre unnötig.

Es können also Lagerschein und Kündigungsschein sehr wohl nebeneinander bestehen und der Kündigungsschein ist nicht etwa lediglich als entbehrliches Surrogat des Lagerscheines aufzufassen [1]),

Erwägt man, daß Uebergabe des Lagerscheins stets effektive Lieferung bedeutet, so ergibt sich die Unhaltbarkeit des vielfach von agrarischer Seite gemachten Vorwurfes, daß die Verwendung des Warrants im Terminhandel die von den Landwirten gefürchteten Blankoverkäufe erleichtere, und daß Papiergetreide geschaffen werde [2]). Gerade das Gegenteil ist der Fall, wie jetzt übrigens auch von Professor Ruhland [3]) anerkannt wird. Jedem regulär ausgegebenen Lagerschein muß das in ihm angegebene Quantum Ware entsprechen. Wird darum bei einem Börsengeschäfte auf einen Lagerschein Bezug genommen, oder deckt sich der Kaufmann mit Lagerscheinen ein, so ist das nichts anderes, als wenn auf ein bestimmtes Quantum effektiver Ware

---

[1]) Vgl. Simonson: Beiträge z. Lehre vom Warrant. Schmoller, Jahrb. 9. Jahrg., S. 180 f.

[2]) Vgl. Richter: Oeffentliche Lagerhäuser und Warrant-Agiotage in ihrem Einfluß auf Produktion und Handel. Passim.

Näher auf die Richterschen Ausführungen einzugehen, ist zwecklos. Wer in Handel, Börse und Spekulation den Erbfeind aller Produktion und vernünftigen Wirtschaft erblickt, kann naturgemäß unmöglich den Warrant, der auch ein Hilfsinstitut des Handels ist, unparteiisch beurteilen.

[3]) Die Lehre von der Preisbildung für Getreide Berlin 1904, insbesondere S. 52.

Bezug genommen wird, oder als wenn sich der Kaufmann mit tatsächlich vorhandener Ware eindeckt.

Die Frage, ob die Verwendung des Warrants eine Förderung des Termingeschäftes bedeutet, läßt sich nicht einheitlich beantworten. Soweit er zu täglichem Kurswerte gehandelt wird, dürfte das Termingeschäft eine gewisse Einbuße erfahren, an eine vollständige Verdrängung ist nicht zu denken, da das Termingeschäft noch andere notwendige, durch den Warrant nicht erfüllbare Zwecke verfolgt, beide Arten also nebeneinander bestehen können bezw. müssen. Andererseits wird der börsenmäßige Warenhandel in technischer Hinsicht — insofern er die Lieferung und die Abwicklung des einzelnen Geschäfts erleichtert — durch Verwendung des Warrants gefördert, und es ist seine Verwendung daher — wie die jedes technischen Fortschrittes - durchaus anzustreben.

Es versteht sich von selbst, daß die Verwendbarkeit des Warrants im Börsengeschäft zur Bekämpfung des Warrantsystems benutzt worden ist[1]), merkwürdigerweise hauptsächlich das Zweischeinsystem, ohne daß zunächst bewiesen worden wäre, daß der Einschein nicht ebenso gut dazu verwandt werden könnte.[2]) Näher auf diese gegen das Termingeschäft und in Verbindung damit gegen den Warrant vorgebrachten Vorwürfe einzugehen, erübrigt sich. Verrät sich schon in den Angriffen gegen das Termingeschäft meist ein Mangel jeglicher theoretischer und praktischer Kenntnisse, so ist dies in erhöhtem Maße der Fall, wenn Warrant und Termingeschäft in ihren Wirkungen identifiziert und in gleicher Weise verworfen werden. Der Warrant ist nur ein Werkzeug und er hat in seiner Eigenschaft als Vertreter effektiver Ware für das Termingeschäft dieselbe Bedeutung, wie die Ware selbst. Der Kampf gegen die Verwendung des Warrants als Verkaufspapier ist daher ebenso unlogisch und unverständig, wie es ein Kampf gegen die Ware als solche sein würde — nur weil sie Gegenstand des Terminhandels ist.

[1]) Namentlich von Richter. S. auch die Verhandlungen des österreichischen Abgeordnetenhauses, Protokolle der X. Session, S. 10 440. In dem in der XXIV. Plenarversammlung des deutschen Landwirtschaftsrats vom 6. II. 1896 gegen den Erlaß eines Warrantgesetzes gefaßten Beschluß heißt es unter No. 3: Die Ausgabe der übertragbaren Lagerscheine kann die Interessen der Landwirtschaft sehr schädigen, indem sie aller Wahrscheinlichkeit nach die Kaufkraft der Spekulation steigern, das unlautere Termingeschäft fördern und so die ungesunde Art der Preisbildung noch erhöhen dürften.

[2]) Für den Zweischein, Levy a. a. O. S. 219 ff.

§ 7. Die preisbeeinflussende Wirkung des Lagerhaus- und Lagerscheinsystems.

1. In der bereits erwähnten Schrift von Richter wird behauptet, die Spekulation werde dadurch in einer für die Landwirtschaft ungünstigen Weise beeinflußt, daß die in den Lagerhäusern ruhenden Vorräte stets bekannt seien: durch die ausgedehnte Oeffentlichkeit werde die Spekulation erweitert. Dies ist nicht richtig. Wohl aber wird die Spekulation auf eine gesunde Grundlage gestellt. Aufgabe der spekulativen Tätigkeit des Kaufmannes ist es, nach der zu erwartenden Nachfrage und dem zu erwartenden Angebote den Preis vorher zu berechnen. Daß diese Tätigkeit durch genaue Berechenbarkeit der augenblicklichen Vorräte erleichtert wird, ist ein großer Vorzug, da bei jeder Rechnung mit unbestimmten Faktoren die genaue Bestimmbarkeit, wenn auch nur eines Faktors, die Berechnung vereinfacht.[1]) Wenn nun von landwirtschaftlicher Seite hieraus ein Vorwurf gemacht wird, so geschieht dies entweder deswegen, weil man den Handel oder die Spekulation als solche überhaupt verurteilt[2]), oder weil man sie als eine Art Lotteriespiel betrachtet, bei dem man die Chancen nicht durch Berechnungen beeinflussen darf. Es ist geradezu unverständlich, wie der Landwirt durch das Offendaliegen der Vorräte geschädigt werden soll. Gerade er kann aus dem Fischen im Trüben keinen Gewinn ziehen, und gerade ihm müßte an einer ausgedehnten Oeffentlichkeit liegen. Nun hat man behauptet, daß die Fälschung der Bestandsberichte von schädlicher Einwirkung sein könne[3]), und dies ist ohne weiteres im vollen Umfange zuzugeben. Solche Fälschungen können aber leicht durch gesetzliche Vorschriften verhindert werden, merkwürdigerweise ist es aber gerade die Landwirtschaft, die ein Gesetz nicht wünscht. Weiter ist auch

---

[1]) Lexis: HW. d. St. W. sub voce Spekulation. „Für die Spekulation ist wesentlich, daß sie ein aleatorisches Moment, ein Spielrisiko enthält; jedoch kann dasselbe durch reiche Erfahrung, genaue Sachkenntnis und zuverlässige alle Märkte umfassende Informationen des Spekulanten vermindert werden, und je mehr dies der Fall ist, um so sicherer wird einesteils der privatwirtschaftliche Erfolg und um so nützlicher anderenteils die volkswirtschaftliche Wirkung der Spekulation". Auch der deutsche Landwirtschaftsrat (26. Plenarversammlung) hat dies anerkannt.

[2]) „Wir bekämpfen die Spekulation, weil sie im allgemeinen unsittlich ist!" Aus der Rede des Reichstagsabgeordneten Böhme in der Sitzung vom 13. Dezember 1907. Dazu steht in einem gewissen erheiternden Gegensatz die Bemerkung in dem Bericht über Getreidelagerhäuser (a. a. O. S. 8), wo es heißt, daß die Getreidegenossenschaften es beim besten Willen nicht unbedingt vermeiden können, in der einen oder anderen Richtung ungedeckte Geschäfte zu machen und damit in die Spekulation zu kommen.

[3]) Vgl. Adler: HW. d. St. W. Bd. 7. S. 667.

zuzugeben, daß das Vorkommen nicht fundierter Lagerscheine, das heißt solcher, denen eine Deckung nicht gegenübersteht, Täuschungen über die wirkliche Stärke des Angebotes veranlassen kann. Solche Lagerscheine können einmal ihren Grund in Fälschungen haben. Sie können aber auch dann vorkommen, wenn das Lagerhaus selbst mittels der Vorräte Handel treiben darf, und ihm freigestellt ist, auf den Schein hin die Ware auszuliefern oder ihren augenblicklichen Kurswert zu zahlen. Dann können unter Umständen Lagerscheine zirkulieren, ohne daß entsprechende Vorräte im Lagerhause vorhanden sind. In beiden Fällen handelt es sich um Auswüchse und Einzelfälle, die für die Preisbildung eines großen Artikels absolut ohne Bedeutung sind und die mit gesetzlicher Hilfe verhindert oder beseitigt werden können. Statt dessen aber sucht man in dem Gesetz die Wurzel des Uebels und richtet dagegen den Kampf.

2. Beeinflussung des Preises in einer für die Produzenten ungünstigen Weise wird von dem Warrantkredit befürchtet. Die Eisenindustriellen z. B. glauben, daß die übermäßige Kreditvermehrung zur unwirtschaftlichen und preisdrückenden[1]) Ueberproduktion führen könne, die Landwirte sind der Ansicht, es würde eine vermehrte Heranziehung fremder Produkte zum Nachteile der einheimischen Produktion ermöglicht. In besonders ergreifender Weise spricht der im übrigen um die Warrantsache hochverdiente Adler[2]) von dem wohl auch ihm nicht ganz wahrscheinlich erscheinenden Fall, daß „Feinde und Egoisten, Börsenjobber und Wucherer . . . die in den Lagerhäusern aufgestapelten Vorräte in dem Augenblicke entlassen, wenn der Landmann, der Produzent mit den Früchten seines Fleißes auf dem Markte erscheint, und sie werden das vielleicht in der Hoffnung tun, den Gewinn, der ihnen als Verkäufer entgeht, als Käufer doppelt hereinzubringen. Sie können die Tore der Magazine in Zeiten des Hungers oder Mangels schließen.“ Sieht man nun davon ab, daß der Beweis für eine übermäßige Kreditgewährung

[1]) Daß Zwangsverkäufe verpfändeter Warrants vorübergehend preisdrückend wirken können, ist zuzugeben. Zu einem Zwangsverkauf wird es der Bankier aber nur kommen lassen, wenn die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners außer Frage steht er also ohne das Pfand Konkurs beantragen müßte. In dieser Hinsicht ist Roscher zuzustimmen, wenn er behauptet, daß bei Absatzstörungen nach Erschöpfung des Personalkredits die Warrantinstitution ein geeignetes Mittel bietet, um die Zahlungsfähigkeit gefährdeter Häuser zu erhalten und die sonst notwendige Versteigerung von Waren abzuwenden. (a. a. O. S. 499.) Nur hüte man sich, aus diesen Ausnahmefällen zu folgern, daß die Rettung gefährdeter Häuser die wichstigste Aufgabe des Warrantkredits sei.

[2]) a. a. O. S. 39.

weder erbracht noch versucht wird, und glaubt man nicht an die von Adler geschilderte Böswilligkeit mancher Händler deren Absicht lediglich dahin geht, die Landwirtschaft zu ruinieren, so muß man fragen, welchen Gewinn der Händler bei der Mehreinfuhr hat. Er muß den Kaufpreis, die Lagerkosten und die Warrantzinsen bezahlen und erhält infolge des Sinkens der Preise einen hinter der Erwartung zurück bleibenden Preis. Der Anreiz zur Mehreinfuhr wird ihm darum sehr bald vergehen — ja der verständige Kaufmann wird von ihn vornherein als trügerisch erkennen. In dem von Adler gesetzten Falle aber verkaufen die Importeure, um dem Produzenten zu schaden, zu niederen Preisen, also sogar mit Verlust. Besteht nun die geringe Chance, den Verlust wieder einzubringen? Doch nur dann, wenn es gelänge, jede Konkurrenz auszuschließen — und das ist doch wohl unmöglich, wenigstens bei Artikeln des Welthandels, bei denen die Konkurrenz die Vorräte aus den Lagerhäusern heraustreibt. Infolgedessen kann sich — von abnormen Fällen abgesehen — die Preissteigerung einer langen Dauer nicht erfreuen, und die Mehrzahl der Händler würde bei einem solchen Verfahren finanziellen Selbstmord begehen. Nur in Ländern, deren Zollschranken jede Einfuhr unmöglich machen, wäre das Experiment vielleicht nicht ganz aussichtslos, immerhin aber äußerst unwahrscheinlich, da ja die Lagerhäuser jedermann, also auch dem Landwirt offen stehen und nicht ausschließlich den Händlern dienstbar sind.

Mit Recht wird man aus dem zuletzt Gesagten folgern, daß durch diese preisregulierende Wirkung der einheimischen Produktion die Ausnützung von ausnahmsweise hohen Preisen erschwert wird; aber da die Lagerhäuser von jedermann benutzt werden können, wird anderseits auch den Notverkäufen zur Zeit ausnahmsweise niedriger Preise ein Riegel vorgeschoben, und der Ausfall des aus ausnahmsweise hohen Preisen erwachsenden Zufallgewinnes reichlich aufgewogen. Die so häufig, namentlich in den Tageszeitungen wiederkehrende Erzählung, daß der Landwirt, der auf dem Lokalmarkte infolge der durch das Lagerhaus- und Lagerscheinsystem ermöglichten reichlichen Zufuhren zu niedrige Preisen vorfindet, und, um den Rücktransport zu sparen, zu diesen Preisen mit Verlust verkaufen muß, spricht sehr für das Lagerhaussystem.[1]) Nichts hindert den Landwirt,

[1]) Vergl. die Rede des Reichstagsabgeordneten Hevera im österreichischen Abgeordnetenhause, Prot. d. X. Session, S. 10425.

sein Getreide neben das der Händler im Lagerhause zu deponieren, Geld darauf zu erheben und zu warten, bis die Preise von selbst wieder steigen.[1])

Freilich, wenn der Preis der Konkurrenten den augenblicklichen regulären Marktpreis darstellt, dann wird dem Landwirt die Lagerung nur unter der Voraussetzung, daß die Preise später steigen, nützlich sein. Steigen sie nicht, so mag der Produzent aufs höchste geschädigt sein. Die Ursache davon ist aber nicht die durch das Lagerhaus ermöglichte Vermehrung der Zufuhr auf dem Lokalmarkt, sondern der allgemeine niedere Preisstand. Ist dieser ausnahmsweise von längerer Dauer, so kann das Lagerhaus- und Lagerscheinsystem nichts daran ändern. Es kann wohl bei zeitweisen, vorübergehenden Unebenheiten nivellierend wirken — gegenüber dauernden Erscheinungen vermag es naturgemäß nichts auszurichten. Bleibt das Angebot zu groß im Verhältnis zur Nachfrage, so kann auch das Warrantsystem keine dauernd hohen Preise erzwingen. So wenig wie verbesserte Zahlungs- und Kreditmittel dauernde Störungen des Wirtschaftslebens beseitigen oder den aus allgemeinen wirtschaftlichen Gründen zurückgehenden Handel eines Landes dauernd heben können, ebenso wenig vermag das beste Warrantsystem gegen dauernde natürliche Erscheinungen des Wirtschaftslebens etwas auszurichten!

Nicht minder ungerechtfertigt wie die Furcht vor preisdrückender Mehreinfuhr ist die seitens der Eisenindustriellen geäußerte Anschauung, daß der Warrantkredit unwirtschaftliche Ueberproduktion herbeiführe. Gewiß kann eine Vermehrung der Mittel eine Steigerung der Produktion hervorrufen, die dann unwirtschaftlich wäre, wenn eine dadurch bewirkte Preissenkung das Unternehmen unrentabel machte. Die Geschädigten würden diejenigen sein, die mit Warrantkredit gearbeitet haben: ihre Unkosten haben sich durch Lager- und Zinskosten vergrößert, ein Gewinn dagegen wäre wegen des Heruntergehens der Preise nicht vorhanden. Die Konkurrenz würde also nicht lange bestehen können.

Es scheint aber auch, als ob die Eisenindustriellen im Ernst die Befürchtung, der Warrantkredit rufe zu niedrige Preise hervor, nicht hegen: es verbirgt sich wohl vielmehr der Gedanke dahinter, daß sich mit dem Warrantsystem nicht so hohe Preise erreichen lassen, als mit Hilfe des Syndikatsystems.

Das Warrantsystem ist, wie bereits hervorgehoben, seiner Natur nach durchaus geeignet, vorübergehend in den durch seine Verwendbarkeit gesetzten Grenzen preisändernd zu wirken,

[1]) O. Goldschmidt a. a. O. S. 138.

indem es eine vorübergehende Zurückhaltung des Angebotes ermöglicht und damit das Verhältnis von Angebot und Nachfrage reguliert. Dauernd vermehrtem Angebot gegenüber bei gleicher Nachfrage kann das Warrantsystem nicht höhere Preise erzielen. Dadurch tritt es in Gegensatz zu dem Syndikatsystem, das durch Beschneidung des Angebots die Preise dauernd und wohl auch innerhalb weiterer lokaler Grenzen zu Gunsten der Produzenten zu beeinflussen imstande ist.

Für den Produzenten mag darum das Syndikatsystem begehrenswerter sein. Vom allgemein wirtschaftlichen Standpunkt aus, unter Berücksichtigung der Interessen des Konsumenten, ist grundsätzlich der Warrant vorzuziehen: denn während beim Syndikat die Freiheit der Produktion eingeschränkt ist, und dadurch häufig künstlich und in unnötiger Weise eine Vermehrung des volkswirtschaftlichen Vermögens verhindert wird, reguliert sich beim Warrantsystem die Produktion nach dem tatsächlichen Angebot und Nachfrage in natürlicher Weise. Es tritt nicht die vom Syndikatsystem zu befürchtende unwirtschaftliche Herabsetzung der Förderungsquote zu Gunsten einzelner Interessenten ein. Im Gegensatz zum Syndikatsystem, bei dem die Preisfestsetzung nur oder wenigstens hauptsächlich die Interessen der Produzenten im Auge hat, wirken bei der Preisbildung im Warrantsystem auch die berechtigten Interessen des Konsumenten mit.

Adolf Wagner, der im übrigen durchaus anerkennt,[1]) daß u. U. die richtige Geltendmachung von Angebot und Nachfrage erst durch die Ermöglichung des Warenlombards hergestellt wird, hält die Wirkung des Warenkredites dann für antiökonomisch, wenn mit Hilfe des Lombardkredits die Haussekonjunktur für den Preis einer Ware zu lange oder in zu hohem Maße erhalten oder, was dasselbe sagt, die Baisse zu lange und in zu großem Umfange gegenüber dem berechtigten Einfluß der real veränderten Marktverhältnisse gehindert wird. Dies deckt sich mit dem oben Gesagten, daß der Warrantkredit keinen dauernden, senkenden oder hebenden Einfluß auf den Preis haben kann. Es ist darum auch grundsätzlich verfehlt, Erträge einer Ernte bis zur nächsten Ernte zurückzubehalten und zu beleihen, um momentan höhere Preise zu erzielen. Fällt die Ernte im folgenden Jahre einigermaßen günstig aus, so drücken die Vorräte des vorhergehenden Jahres auf den Preis, und außerdem sind Lager- und Zinskosten zu bezahlen. Derartige Experimente können Erfolg haben, wenn

[1]) A. Wagner, System der Zettelbankpolitik. Freiburg 1873. S. 311 ff.

zugleich die Produktion eingeschränkt wird, im übrigen aber sind sie nur geeignet, Geldgeber und Geldnehmer zu ruinieren und, wenn in großem Maßstabe ausgeführt, Krisen herbeizuführen.[1])

Daß bei solchen verfehlten Versuchen der wirtschaftliche Abfluß zum Konsumenten gehemmt, und damit der Konsument geschädigt werden kann, ist zuzugeben. Aber abgesehen von solchen Ausnahmefällen ist die Lage des Konsumenten günstiger wie beim Handel ohne Warrants. Das Warrantsystem setzt den einzelnen Händler und Produzenten in die Lage, zur Zeit fallender oder übermäßig niedriger Preise einen Teil der Produktion zurückzuhalten, ohne gänzlich auf den Kaufpreis — der ja in der Leihsumme steckt — verzichten zu müssen. Insofern kommt der Konsument nicht zum Genuß der niedrigen Preise. Andererseits aber hat er auch nicht übermäßig hohe Preise zu befürchten, da beim Anziehen der Preise die nunmehr auf den Markt gelangenden beliehenen Vorräte einer übermäßigen Preisheraufsetzung entgegentreten.

In dieser regulierenden Wirkung liegt für den Konsumenten das Wertvolle des Warrantsystems. Es läßt sich bei der Ungenauigkeit unserer Berichte nicht zahlenmäßig feststellen, aber es ist wohl eine von Jedem beobachtete Tatsache, daß hohe Preise schneller und für längere Zeit ihren Weg zum Konsumenten zu finden pflegen, wie niedere,[2]) und daß daher der Konsument ein größeres Interesse an der Ausschaltung der höheren, als an der Beibehaltung der niederen Preise hat. Insofern aber eine übermäßige Preissteigerung bei durchgeführtem Warenkredite leichter vermieden werden kann, ist die Lage des Konsumenten günstiger

---

[1]) Von einem solchen Verfahren sagte Hull, der Präsident der amerika-Eisenwarrantkompagnie, in einem Vortrag:

„An argument used against the system by some of its opponents, is that it creates a collateral on which producers can easily borrow money from banks, and that parties have sometimes so borrowed, and have increased and continued so borrowing on their product until they were ruined.

This argument is characterized by such intellectual depth and penetration, that the only remedy we can suggest is that Parliament be asked to abolish banks at the same time it does razors. *It is of course a folly for any producer to pile up his product, and carry it for several years with interest and storage charges accumulating against it, for unless it advances enormously at the end, it is like to terminate disastrously.*

Mit Recht bemerkt auch O. Goldschmidt a. a. O. S. 22, daß der Warrant als Hilfsmittel eines blühenden Handels den Güterumsatz unterstützen kann, daß er aber nicht fähig ist, einem lahmliegenden Handel neue Absatzgebiete zu eröffnen.

[2]) Zuckerkandl, H. W. d. St. W s. v. Preis Bd. VI, S. 190. Ebenda s. v. Krisen Bd. V. S. 416 führt Herkner ein Beispiel an für die langsame Uebertragung des Falls der Grosshandelpreise auf die Detailpreise.

beim Warrantsystem als beim Syndikatsystem oder beim freien Handel ohne Warrants.

3. Bei der Verwendung des Warrants als Verkaufspapier will man beobachtet haben, daß es auf die Preisgestaltung ungünstig wirke: die Preisbildung sei in den Ländern mit Warrantsystem bei den vermittels Warrants gehandelten Waren unruhiger als in anderen Ländern bei denselben Waren. Es fragt sich aber, ob das Warrantsystem die Ursache ist. Dies kann dort nicht der Fall sein, wo er nur als Lieferungspapier verwendet wird, wo es also nach den Handelsusancen dem Verkäufer freisteht, bei der Erfüllung des Geschäftes statt der Ware selbst einen sie vertretenden Lagerschein zu liefern. Hierbei erscheint der Warrant nie als Treibender, sondern stets nur als Getriebener, das unruhige Fallen des Preises beruht daher auf der Eigenart des Geschäftes, bei dem er zur Erfüllung verwandt wird. Hierbei kann der Warrant einen anderen Einfluß auf die Preisbildung als die gehandelte Ware selbst nicht haben.

Hat der Warrant einen täglich festgesetzten Kurswert, wenn also z. B. ein über 500 t Eisen lautender Warrant den ersten Tag einen Wert von 56, den zweiten von 55, den dritten von 57 repräsentiert, dann kommt jeder preisbeeinflussende Faktor im Warrantpreise zum Ausdruck. Daraus aber zu folgern, der Warrantpreis bestimme den Warenpreis und der Warenpreis sei nicht stabil, weil der Warrantpreis schwanke, wäre eine Verwechslung von Ursache und Wirkung. Angeboten und verlangt wird stets nur die Ware und für diese gilt auch der festgesetzte Preis. Der Warrant ist lediglich ihr Vertreter, in dem der Preis zum Ausdruck kommt. Er muß daher auch die Prügel auf sich nehmen, die eigentlich der Ware bezw. dem Handel mit der Ware zugedacht sind. Zu einem unparteiischen Urteil kann man nur kommen, wenn man den Handel mit Warrants mit dem Handel ohne Warrants vergleicht und fragt, ob die Wirkungen des Warranthandels weniger günstig sind, als beim Handel ohne Warrants. Die Beantwortung fällt ohne weiteres zu Gunsten des Warrants aus — weil die Warrantbeleihung die übermäßig großen, wirklich gefährlichen Preisschwankungen zu verhindern imstande ist.

Was speziell den Eisenhandel anbetrifft, so darf man die Preisbildung bei einem auf Warrants basierenden Handel nicht mit der beim Syndikatshandel vergleichen. Das Syndikat hat die Möglichkeit, durch ungefähre Berechnung des künftigen Bedarfes und durch Anpassung der Produktion an den Bedarf, für längere Zeit stabile Preise zu schaffen und diese dem Verkäufer

zu diktieren.[1]) Beim Handel mit Warrants findet weder eine vorherige Bestimmung der Produktionsquoten statt, noch werden die Preise von leitender Stelle gemacht, vielmehr bilden sie sich nach täglichem Angebot und Bedarf, und jeder Wechsel des Angebotes und Bedarfes bewirkt naturgemäß einen Wechsel des Preisstandes. Wenn demnach beim Warranthandel eine unruhigere Preisbildung als beim Syndikathandel stattfindet, so ist damit noch nicht die Frage beantwortet, welches System vorzuziehen ist. Dazu wird man zunächst die Frage, ob der syndizierte Handel dem freien Handel vorzuziehen ist, entscheiden müssen.

Eine Ausartung der Syndikatsidee liegt der Cornerbildung zu Grunde: auch beim Corner liegt die Beherrschung des Marktes in einer Hand, sodaß die natürliche Preisbildung nach den Gesetzen von Angebot und Nachfrage verhindert wird. Anders aber wie das Syndikat, das dadurch, daß es zugleich die Sicherung der Produktion bezweckt, allgemeinen wirtschaftlichen Interessen dient, strebt der Corner lediglich nach Gewinn für die Veranstalter der Cornerbildung ohne Rücksicht auf die verheerenden Wirkungen, die dies für Markt und Wirtschaft haben kann.

Während aber das Warrantsystem einen gewissen Gegensatz zum Syndikatsystem darstellt, soll der Warrant in seiner Eigenschaft als Verkaufspapier Corners, Pools etc. erleichtern, insofern der Warrant und das Lagerhaus[2]) die Aufkaufbarkeit großer Vorräte zu Spekulationszwecken ermögliche. Daß dort, wo Warrants im Gebrauch sind, bei Bildung von Ringen, Pools etc. die Aufkäufe mit Hilfe von Lagerscheinen erfolgen, versteht sich von selbst. Wollte man aber deswegen die Gefahren, die solche Spekulationen im Gefolge haben, auf den Warrant schieben, so würde man eine unlogische Verwechslung von Zweck und Mittel begehen. Der Warrant steht nur an Stelle der Ware, und wenn auch die Uebergabe der Ware mittels Warrants leichter vollzogen werden kann, wie ohne solche, so wäre doch die Annahme verfehlt, daß die Beseitigung dieser technischen Erleichterung auf die Veranstaltung von Corners hindernd wirken könne. Die zu Grunde liegende spekulative Idee vermag sich durchzusetzen, gleichgültig, ob die Ware leichter oder schwerer aufkaufbar ist.[3]) Auch hierfür gilt das oben Gesagte, daß man, wenn man aus solchen Erwägungen heraus den Warrant bekämpft, den Kampf logischerweise auch gegen die Ware selbst richten kann.

---

[1]) Desto schroffer sind freilich die Uebergänge bei Festsetzung von Preisänderungen. Vergl. Kantorowicz, Psychologie der Kartelle. S. 43/44.

[2]) Siehe z. B. Richter a. a. O. S. 60.

[3]) Ebenso O. Goldschmidt a. a. O. S. 137.

§ 8. Das Zweischeinsystem.

Das Zweischeinsystem ermöglicht, mittels des einen Scheines die Ware zu verpfänden, so zwar, daß der Pfandschein zugleich zum Träger einer formellen Schuld wird und mittels des andern — des Eigentumsscheines — sie zu Eigentum zu übertragen. So lange die Ware verpfändet ist, kann der Inhaber des Eigentumsscheines sie nicht aus dem Lagerhaus herausziehen, ebensowenig der Inhaber des Pfandscheines vor Fälligkeit seiner Forderung. Nach Fälligkeit und nicht erfolgter Bezahlung steht nur noch dem Inhaber des Pfandscheines das Rücknahme- und Verkaufsrecht zu. Dem Verkaufsrecht entspricht meist die Verkaufspflicht.

Beim Zweischein kann theoretisch mit einer Ware, die 100 wert und zu 80 % beliehen ist, Handel getrieben werden, sodaß bei den einzelnen Verkäufen vom Käufer stets nur die Differenz zwischen Pfandsumme und Kaufpreis gezahlt zu werden braucht. Es kann z. B. der Importeur, der mit Hilfe von Rembourskredit die Ware eingeführt und an Stelle des Konnossements seinem Gläubiger den Pfandschein gegeben hat, die Ware mittels des Lagerscheines seinem Käufer zu Eigentum übertragen. Er erhält von dem Käufer lediglich die Differenz zwischen Kaufpreis und Beleihungssumme soweit sie zur Zeit sich festellen läßt. — im übrigen liegt die Regelung des Geschäftes zwischen dem Erwerber und dem Kreditgeber. Oder es kann der Einlagerer einen direkten Vorschuß mittels des Pfandscheines erheben, ohne dadurch die Verfügungsmöglichkeit über die Ware zu verlieren.

Gegen das Zweischeinsystem hat man namentlich den Einwand erhoben, daß es außerhalb der praktischen Möglichkeit liege, auf eine Ware Geld zu borgen und sie gleichzeitig zu verkaufen[1]). Da ferner beim Zweischeinsystem der Händler für geringes Geld ungeheure, verfügbare Vorräte an sich reißen könne, werde ungesunde Mehreinfuhr und ungesunde Spekulation dadurch gefördert[2]). Es könne z. B. ein Händler, der für 1 000 000 ℳ Waren einführt und 800 000 darauf leiht, wieder für 800 000 importieren und dafür 640 000 geliehen erhalten u. s. f.[3]) und er könne die Waren in der Erwartung eines günstigen Preises unverkauft liegen lassen. Ob dies in der Praxis möglich ist, mag dahingestellt bleiben. Gibt man diese Möglichkeit zu, so wird man, wenn der betreffende

---

[1]) Vgl. Goldberg a. a. O. S. 36.
[2]) Cremer: Das Lagerschäft, Hagen 1897, S. 50.
[3]) Levy a. a. O. S. 292.

Kaufmann sich gegen die Gefahren der Konjunktur nicht durch Termingeschäft schützt, auch zugeben müssen, daß die Wirkungen eines solchen Verfahrens sowohl für die übrige Geschäftswelt, als insbesondere für den betreffenden spekulativen Händler und seine Geldgeber unheilvoll sein können. Mißlingt eine solche Spekulation infolge Sinkens der Preise, so können die Zwangsverkäufe durch den Bankier die Preise noch weiter drücken und dadurch eine vorübergehende Desorganisation des Marktes herbeiführen. Ein solches Verfahren ist in seinen Voraussetzungen und in seinen Wirkungen etwa mit einem Konkurse infolge von Ueberspannung des Personalkredites auf dieselbe Stufe zu stellen „Qui trop embrasse, mal étreint."

Hier handelt es sich aber um die Frage, ob der Händler über diese erworbenen Waren wirklich in freier Weise verfügen kann, oder ob nicht vielmehr die Verfügungsmöglichkeit des Händlers durch die Begebung des Pfandscheines erheblich eingeschränkt wird. Freilich kann er nach der Verpfändung mittels des Lagerscheines Handel treiben und Eigentum an der Ware übertragen, aber doch nur, wenn er einen Käufer findet, der die Ware selbst z. Z. nicht braucht und der damit einverstanden ist, wegen des größeren Teiles des Kaufpreises von einem ihm unbekannten Gläubiger, nämlich dem Inhaber des freizirkulierenden Pfandscheines mit der ganzen Wechselstrenge in Anspruch genommen zu werden. Es ist für den Käufer kein angenehmes Gefühl, daß die von ihm gekaufte Ware mit einer Schuld belastet ist, auf Grund deren die bereits vollzogene Eigentumsübertragung unwirksam gemacht werden kann. Ihm muss daran liegen, das einzelne Geschäft glatt abzuschließen und keine unangenehmen Folgen aus dem abgeschlossenen Geschäffe fürchten zu müssen. Beim Einscheinsystem liegt dies insofern anders, als ja der zur Sicherheit hinterlegte Lagerschein, da er nicht Träger eine formellen Schuld ist, und seine Zirkulationsfähigkeit darum gering ist, regelmäßig bei einem bekannten Gläubiger liegt, und der Käufer entweder in der Lage ist, das Geschäft ganz abzuwickeln d. h. zu bezahlen oder aber mit dem Geldgeber Vereinbarungen über die Fortdauer der Kreditierung zu treffen. Berücksichtigt man weiterhin, daß beim Zweischein der bis zu einer bestimmten Frist verpfändete Pfandschein Verkäufe, bei denen sofortige Uebergabe der Ware selbst gewünscht wird — bei denen es also dem Käufer nicht auf den Schein, sondern auf Ware ankommt — erschwert, so ergibt sich, daß die Möglichkeit, über die Ware zu verfügen, beim Zweischein nicht größer ist als beim Einschein. Und wenn oben ausgeführt wurde, daß eine

unwirtschaftliche Mehreinfuhr bezw. Mehrproduktion vom Warrantsystem nicht zu fürchten sei, so gilt dies für den Zweischein ebenso wie für den Einschein. Der aus der entgegengesetzten Anschauung hergeleitete Vorwurf beruht auf einer allzu theoretischen Betrachtungsweise der Dinge.

Andererseits ist es verfehlt, gegenüber dem Zweischeinsystem zu behaupten, es sei praktisch nicht möglich, eine Ware gleichzeitig zu beleihen und zu veräußern. Goldberg[1]) meint, daß der, welcher Geld brauche, verkaufen müsse; wenn er dies nicht wolle, so könne er im höchsten Falle Geld borgen und die Sache als Faustpfand hingeben, um sie schließlich bei Eintritt eines besseren Tagespreises verkaufen zu lassen. Auf diese angebliche Argumentation gegen das Zweischeinsystem kann man aber nur fragen: Was will denn das Zweischeinsystem anderes? Es will doch nur ermöglichen, daß die Sache als Faustpfand an den Gläubiger kommt, es will ferner, daß der Schuldner auf Grund des auch nach der Verpfändung verbleibenden Eigentums die aus ihm resultierenden Rechte, insbesondere die Veräußerungsmöglichkeit behält. Warum diese Veräußerung nur durch Verkauf des aus der Verpfändung herausgezogenen Faustpfandes erfolgen kann, ist nicht recht ersichtlich. Wenn auch der Käufer des Eigentumsscheines nicht die volle Verfügung über die mit Hilfe des Pfandscheines verpfändete Ware erhält, so kann ihm doch wohl sehr daran liegen, bereits den Schein in die Hand zu bekommen, obwohl er die Ware mit Rücksicht auf die Verpfändung noch nicht in den Konsum überführen kann. Ebenso wie der verpfändete Einschein dadurch verkauft werden kann, daß der Verkäufer sich vom Käufer die Differenz zwischen Kaufpreis und Pfandsumme zahlen läßt und im übrigen den Bankier anweist, den Schein gegen Zahlung der Pfandsumme herauszugeben, ebenso kann dies in entsprechender Weise beim Zweischein geschehen. In einem solchen Falle ist der Verkauf der verpfändeten Ware durchaus nicht unwirtschaftlich. Selbstverständlich sind der Dauer des Kredites, wie bereits hervorgehoben, Grenzen gesetzt. Warum aber nicht innerhalb der Verpfändungsdauer Veräußerungen erfolgen sollen, ist nicht einzusehen. Im übrigen handelt es sich auch nicht etwa um eine gleichzeitige, gegen den alten Rechtssatz, daß niemand gleichzeitig Ware und Preis nutzen solle, verstoßende, unwirtschaftliche Benutzung der Ware und Preis, da ja der Verkäufer den Vorteil, trotz der auf die Ware bereits an ihn gezahlten Summe,

[1]) Goldberg a. a. O. S. 36.

nämlich der Darlehnssumme, über die Ware weiterhin verfügen zu können, mit den an den Pfandgläubiger zu entrichtenden Zinsen bezahlen muß.

Wenn sich also aus der bisherigen Darstellung ein Argument gegen das Zweischeinsystem nicht entnehmen läßt, so ist damit noch nicht gesagt, daß das Zweischeinsystem dem Einscheinsystem überlegen ist. Die Lobredner des Zweischeinsystems scheinen meist zu vergessen, daß die Ware, über die ein nachträglich verpfändeter Einschein ausgestellt ist, ebenso gut verkauft werden kann, wie ein nicht verpfändeter Schein. Wohl kann der Eigentümer des verpfändeten Einscheins eine symbolische Uebergabe vermittels eines Scheines nicht mehr vollziehen. Aber es ist doch wohl eine gänzlich veraltete Anschauung, daß man nur das verkaufen könne, was man sofort übergeben kann. Wenn Scansa[1]) sagt: Le déposant, qui a emprunté sur sa marchandise ne peut plus la vendre, s'étant dissaisi, en faveur du prêteur du seul titre . . . . so ist das einfach unrichtig. Dem Verkauf einer verpfändeten Sache steht nichts entgegen, nur ihrer Uebergabe. Beim Zweischeinsystem läßt sich auch diese herbeiführen — es fragt sich aber, ob dafür ein Bedürfnis besteht, oder ob diese Möglichkeit durch anderweitige Nachteile erkauft wird. Es wird einer der Gegenstände der Untersuchung sein müssen, welche Erfahrung die Praxis in dieser Hinsicht gemacht hat.

§ 9. Die Gesetzgebungsfrage.

Wenn Deutschland bislang ein spezielles Warrantgesetz nicht hat, so ist dies in der Hauptsache dem Widerstande der Großindustrie und der Landwirtschaft zuzuschreiben. Mit vielen Erfindungen der Neuzeit teilt auch das Warrantsystem den Ruhm, bei seinem Auftreten heftig bekämpft worden zu sein. Die Gründe, mit denen die Ablehnung motiviert wird, sind im wesentlichen die, mit denen wir uns im Vorstehenden beschäftigten. Hier sei nochmals auf das Eine aufmerksam gemacht: Die meisten dieser Gründe entspringen einer Quelle: der Anschauung, daß der Handel ein — günstigenfalls — notwendiges Uebel sei, der Befürchtung, die Position des Handels könnte durch Einführung eines Lagerhaus- und Lagerscheinsystems gestärkt werden, und der Handel sich mit seiner Hilfe da wieder einnisten und groß werden, wo er jetzt eine unselbständige abhängige Rolle spielt. Wenn nun die deutsche Eisenindustrie der Meinung ist, daß das Syndikat-

[1]) Traité des magasins généraux, Paris 1890. S. 92f.

system dem Warrantsystem vorzuziehen sei, so wäre es zwecklos, hiergegen streiten zu wollen, da sie stets das wählen wird, was ihren Interessen am meisten zu dienen scheint, ohne Rücksicht darauf, ob sich Differenzen zwischen den Anschauungen des Volkswirtes und ihren eigenen Anschauungen über den allgemeinen wirtschaftlichen Wert des eingeschlagenen Verfahrens ergeben oder nicht. Es würde mehr wie überflüssig sein, haarklein die Vorzüge des Warrantsystems zu schildern und auf Grund dieser Anpreisungen die Roheisenproduzenten zur Annahme des Warrantsystems bewegen zu wollen. Nur erscheint es mehr als zweifelhaft, ob mit Rücksicht darauf, daß die Eisenindustrie das Warrantsystem für nutzlos hält, sie das Recht oder Veranlassung hat, sich gegen den Erlaß eines Warrantgesetzes auszusprechen. Die Resolution des Vereins deutscher Eisen- und Stahlindustrieller (Prot. 1886, Lieferung 36) betreffend die Warrantfrage enthält folgenden Satz: „Der Verein spricht seine Ansicht dahin aus, daß die Eisen- und Stahlindustrie an der Emanierung eines Warrantgesetzes kein Interesse habe und die eventuelle Anwendung desselben auf ihre Erzeugnisse für schädlich halte. Er beschließt, eine entsprechende motivierte Eingabe an den Herrn Reichskanzler zu richten." Diese Resolution sagt also einmal, daß die Eisenindustrie an einem Warrantgesetz nicht interessiert sei, ferner daß sie eine Verwendung der Warrants bei ihren Geschäften für schädlich halte. Ersteres ist ganz unverbindlich, letzteres überflüssig; hielte die Eisenindustrie das Warrantsystem für nützlich, dann hätte sie auch ohne Gesetz ein solches geschaffen, wie jetzt das Syndikatsystem auch ohne die Gesetzgebung als Geburtshelferin entstanden ist.[1]) Wie kann aber damit, daß eine, wenn auch noch so wichtige Industrie an einem Gesetz kein Interesse hat, die Ablehnung dieses für andere Kreise des Wirtschaftslebens höchst wichtigen Gesetzes motiviert werden? Will man sich bei jedem Gesetze nach der Ansicht der nichtinteressierten Kreise richten, so wird die Gesetzgebungsmaschine ihre Tätigkeit bedeutend einschränken können.

Man bekämpft das Gesetz nicht seiner selbst wegen, sondern wegen seiner möglichen Wirkungen. Es ist aber auch schon an sich nicht hoch zu bewerten, wenn ein für den Handelsstand bestimmtes Gesetz von vornherein durch andere Kreise abgelehnt wird, weil man Mißbräuche befürchtet. Man kann wohl fordern, daß Bestimmungen aufgenommen werden, die Ausschreitungen und

[1]) Indirekt hat freilich die Schutzzollgesetzgebung die Syndikatsbildung begünstigt; daher die in letzter Zeit wieder stärker hervortretenden Bemühungen der durch die Syndikate geschädigten Halbzeugfabrikanten um Oeffnung der Grenzen.

Mißbräuche hindern können, aber man darf nicht mit Rücksicht auf sie von vornherein ein Gesetz in Bausch und Bogen verwerfen. Und ferner: Wo ist der Beweis für die schädlichen Wirkungen? Will man Front gegen das Warrantsystem machen, weil in Glasgow ungesunde Spekulationen vorgekommen sind, oder weil in den Vereinigten Staaten gefälschte Lagerhausberichte eine Rolle gespielt haben – dann kann man mit demselben Rechte die Abschaffung der Eisenbahnen fordern, weil bisweilen auf ihnen Unglücksfälle vorkommen. Es leuchtet wohl auch ohne weiteres ein, daß jene Länder nicht wegen der vereinzelten schädlichen Wirkungen das System beibehalten, sondern trotz dieser, weil sie im übrigen seine Vorzüge praktisch kennen gelernt haben. Diese Vorzüge spielen freilich bei der Bekämpfung eine geringe Rolle.

Weiterhin ist es aber auch verfehlt, der Existenz eines Gesetzes so weitgehende Wirkungen zuzuschreiben und etwa die schöpferische Kraft eines Warrantgesetzes der zerstörenden Kraft einer verfehlten Börsengesetzgebung gleichzustellen. Es handelt sich ja auch nicht um die Schaffung von Handelsgebräuchen durch Gesetz, sondern um ihre Sicherung und Klarstellung. Durch die Gesetzgebung werden die bei jeder Entwicklung sich in rechtlicher Hinsicht ergebenden Unklarheiten und Schwierigkeiten, wenn auch nicht völlig beseitigt, so doch gemindert und es ist daher der von Thilo[1]) aufgestellten Meinung, es sei vorzuziehen, wenn der Gebrauch von Warrants sich ohne Gesetzgebung entwickele, entgegenzutreten.

Bei einer Warrantgesetzgebung muß man sich in erster Linie vor allzu theoretischen Konstruktionen hüten. Mit Recht vergleicht in dieser Hinsicht Roscher[2]) denjenigen, der ein Warrantgesetz auf Grund rechtspolitischer Abstraktionen mit einheitlicher Gestaltung für den weiten Umkreis des deutschen Reiches beginnen möchte, mit einem Baumeister, der einen Turm von oben herab zu bauen versucht: in erster Linie ist zu fordern, dass ein Warrantgesetz in der Praxis wurzelt und daß die Bedürfnisse der Praxis in hinreichender Weise berücksichtigt werden. Inwiefern das Ausland der Praxis gerecht geworden ist, soll im nächsten Teil gezeigt werden. Hier sei nur kurz auf die Hauptaufgaben einer Warrantgesetzgebung hingewiesen.

[1]) E. Thilo: Die öffentlichen Lagerhäuser mit Warrantausgabe und die Elevatoren in ihrer Bedeutung für Rußland und namentlich Riga, Leipzig 1884, wird ausgeführt, es sei vorzuziehen, wenn der Gebrauch des Warrants sich ohne Gesetzgebung entwickele. Die Möglichkeit einer Entwickelung ohne Gesetzgebung kann man zugeben. Immerhin werden durch die Gesetzgebung die bei jeder Entwickelung sich in rechtlicher Hinsicht ergebenden Unklarheiten und Schwierigkeiten vermieden werden.

[2]) a. a. O. S. 504.

Der Schwerpunkt des Warrantgesetzes muß meines Erachtens in der Sicherung der Interessenten liegen: es muß der Lagerhalter gegenüber dem Einlagerer, der Einlagerer gegenüber dem Lagerhalter geschützt sein, insbesondere aber müssen die Rechte der aus dem Lagerscheine Berechtigten sicher gestellt sein. Zur Sicherung des Einlagerers gegenüber dem Lagerhalter gehört in erster Linie, daß der Lagerhalter sich in der Hauptsache auf die Lagerung und Aufbewahrung von Gütern und in damit notwendig verbundenen Tätigkeiten beschränkt. Das Lagerhaus darf nicht zugleich ein Kaufhaus sein, das an dem Warenhandel selbst beteiligt ist. Der Lagerhalter hat durch seine Tätigkeit einen Einblick in mancherlei Geschäftsgeheimnisse seiner Einlagerer, insbesondere lernt er ihre Bezugsquellen kennen. Dürfte er selbst Handel treiben, so würde er unter Benutzung seiner so erworbenen Kenntnisse der gefährlichste Konkurrent des Einlagerers und nicht ein unparteiischer, vertrauenswürdiger Aufbewahrer sein.

Der Lagerhalter muss weiterhin die Garantie gewähren, daß das was er auszuliefern verspricht, auch stets bei ihm lagert, daß also insbesondere der Lagerschein der Repräsentant einer wirklich im Lagerhause vorhandenen Ware ist. In dieser Hinsicht wäre eventuell auch strafrechtlicher Schutz zu empfehlen. Um Zuwiderhandlungen vorzubeugen hat man das Bestreben, den Betrieb des Lagerhausgewerbes von bestimmten Bedingungen abhängig zu machen, namentlich von staatlicher Genehmigung und Stellung von Kautionen. [1]) Beides mag eine größere Sicherheit gewähren, ein unfehlbares Mittel ist aber die moralische Garantie, die durch die Erteilung der Konzession der Staat auf sich nimmt, [2]) nicht, während andererseits dadurch die freie Entwickelung des Lagerhauswesens gehemmt werden kann. Im übrigen hängt die Entscheidung dieser Frage von der Solidität und der Vertrauenswürdigkeit des Handelsstandes der einzelnen Länder ab, bezw. ob der Handelsstand des betreffenden Landes eine besondere Neigung für staatliche Aufsicht hat oder nicht. [3])

Die größte Sicherheit bieten Lagerhäuser, die vom Staate, Gemeinden, Handelskammern, Eisenbahnen und sonstigen öffentlichen Verkehrsanstalten betrieben werden. Wenn es auch nicht

---

[1]) Vgl. Koch a. a. O. S. 23.

[2]) Vgl. Roscher a. a. O. S. 475.

[3]) Riesser: Zur Revision des Handelsgesetzbuchs, Zeitschr. f. Handelsr. Bd. 33, S. 208 empfiehlt völlige Freiheit bei der Zulassung des Lagerhausgewerbes, während Bayerdörffer a. a. O. S. 17 empfiehlt, dass der Staat den Lagerhaus- und Warrantverkehr mit allen möglichen Kautelen umkleiden möge, die möglich sind, ohne daß der Verkehr dadurch gehemmt wird.

angeht, den Betrieb von Lagerhäusern nur diesen zu gestatten, so ist doch ihre Beteiligung dringend erwünscht. Einmal werden die Statuten, Reglements, Tarife etc. dieser Lagerhäuser einen gewissen Standard für die übrigen Lagerhäuser darstellen, ferner wird durch sie am meisten garantiert, daß Jedem gegenüber in gleicher Weise verfahren wird, und daß jeder Interessent von ihnen Gebrauch machen kann. Sie können auch am besten die bisweilen geringe Rentabilität des Lagergeschäftes tragen.[1]) Das Lagerhausgewerbe ist, wenn es nicht, wie es an manchen Orten der Fall ist, eine gewisse Monopolstellung genießt, seiner Natur nach mangels jeder Spekulationsmöglichkeit nicht sehr gewinnbringend und daher für die Privatunternehmung nicht reizvoll. Andererseits hat aber das Vorhandensein von Lagerhäusern solche Vorteile für die Allgemeinheit oder für bestimmte Interessentenkreise im Gefolge, daß mit Rücksicht auf diese Vorteile der Betrieb durch die Allgemeinheit oder durch die in Betracht kommenden Interessentenkreise als wünschenswert erscheint. Namentlich ist die Unterstützung durch Staat und Gemeinden durchaus angebracht. Solche staatlich unterstützten Lagerhäuser müssen aber der Allgemeinheit und nicht, wie die genossenschaftlichen Kornhäuser, nur bestimmten Interessentenkreisen offen stehen. Goldberg[2]) macht den öffentlichen Lagerhäusern den Vorwurf, daß sie die Verhältnisse der Einlagerer nicht genügend verschleiern: „Naturgemäß," sagte er, „ist nun das Lagern bei einer öffentlichen Lagerhausgesellschaft ein Lagern in der Oeffentlichkeit. Einem erfahrenen Kaufmann genügt aber im Vorbeigehen ein Blick auf Menge, Marke und Herkunft der Ware, um die geschäftliche Lage und die geschäftlichen Dispositionen seines Konkurrenten sehr zum Nachteile desselben zu durchschauen. Anders bei einem privaten Lagerhalter, der mit einer beschränkten Anzahl fester Kunden zu arbeiten pflegt, die von einander nichts zu befürchten haben. Angesichts dieses Vorteiles darf es nicht Wunder nehmen, daß mancher Orten das private Lagergeschäft das öffentliche Lagergeschäft übertrifft."

[1]) Bayerdörffer a. a. O. S. 16 meint der Staat solle grundsätzlich selbst keine Lagerhäuser errichten, der Einwand der geringen Rentabilität sei nicht stichhaltig; wenn die Lagerhäuser wirklich von so grossem Vorteil für Handel und Verkehr seien, so könne und müsse dieser auch die damit verbundenen Kosten tragen. Die Ansicht ist insofern verfehlt, als sie nicht berücksichtigt, daß der Staat leichter eine anfängliche Nichtverzinsung vertragen kann, als das Privatkapital. Ferner ist nicht allein der Handel an Lagerhäusern interessiert. Und wie ist eine Kapitalbeteiligung des Verkehrs zu denken? Wenn sich das Hauptverkehrsmittel, die Eisenbahn beteiligt, so ist damit von selbst eine Beteiligungdes Staates gegeben.

[2]) a. a. O. S. 48.

Weder den Folgerungen noch den Voraussetzungen dieser Sätze kann zugestimmt werden. Inwiefern ist das Lagern in einem öffentlichen Lagerhause naturgemäß ein Lagern in der Oeffentlichkeit? Kein Lagerhaus der Welt ist verpflichtet so zu lagern, daß jedermanns Waren jedermann zugänglich sind. Es hängt dies lediglich von den Einrichtungen des betreffenden Lagerhauses ab, und Einrichtungen, durch die die Waren verschiedener Einlagerer getrennt von einander gelagert werden, kann jedes Lagerhaus treffen, ja Geheimhaltung von Geschäftsgeheimnissen muß dem Lagerhalter sogar zur gesetzlichen Pflicht gemacht werden. Ferner kann man aber wohl mit Recht bezweifeln, ob ein noch so gewiegter Kaufmann aus den im Lagerhause lagernden Kaffeesäcken, Baumwollballen, Spiritusfässern oder Getreidehaufen sich über die geschäftliche Lage eines Konkurrenten unterrichten kann, selbst wenn ihm durch Indiskretion des Lagerhalters mitgeteilt wird, in wessen Eigentum sie stehen; und eine solche Mitteilung könnte mit Rücksicht auf einen mit Hilfe von Lagerscheinen inzwischen erfolgten Verkauf nie mit Sicherheit erfolgen. Aber selbst wenn der Kaufmann in der Lage wäre, sich einen Einblick in die geschäftliche Situation der anderen auf Grund der im Lagerhause ruhenden Güter zu verschaffen, so ist doch die Gefahr bei den privaten Lagerhäusern dieselbe, und vor allem ist es nicht recht verständlich, warum die bei den Privatunternehmungen einlagernden festen Kunden nichts voneinander zu fürchten haben. Diese kommen naturgemäß in viel engere Berührung mit einander, und damit muß die Gefahr des Verrats von Geschäftsgeheimnissen wachsen.

Das Gesetz darf sich aber nicht damit begnügen, das Verhältnis zwischen dem Wareneigentümer und dem Lagerhause zu regeln, sondern muß auch die Verpfändung des Scheines der Form und Wirkung nach berücksichtigen. Liegt der gesetzlichen Regelung das Zweischeinsystem zu Grunde, so muß notwendigerweise das Pfandverhältnis geregelt sein. Dagegen besteht beim Einscheinsystem stets die Gefahr, daß, bei genauen Bestimmungen über die Wirkungen der Eigentumsübertragung mittels Scheines, die Uebertragung zu Verpfändungszwecken überhaupt nicht besonders berücksichtigt wird, obwohl der Verkauf der verpfändeten Ware durch den Geldnehmer oder durch den Geldgeber, sowie die Weiterbegebung des Scheines durch den Pfandgläubiger einer besonderen gesetzlichen Regelung bedürfen. In dieser Hinsicht wird insbesondere auch, die freilich nicht rein privatrechtliche Frage,

unter welchen Bedingungen Notenbanken sich an der Beleihung von Warrants beteiligen dürfen, beantwortet werden müssen.

Inwieweit die häufig mit dem Lagerhaus- und dem Lagerschein-Gesetz zusammen reglementierten öffentlichen Versteigerungen in einem Staate besondere gesetzliche Bestimmungen erfordern, hängt davon ab, ob die Voraussetzung solcher Versteigerungen, das massenhafte Zusammenströmen von Waren derselben Art an bestimmten Plätzen, vorliegt.